

“SİGORTALI YAŞAYANLARIN DERGİSİ”

SİGORTALIFE®/18



MART 2022 • sigortalifedergi.com • 30 TL

**Sigorta
sizi korur!**

Rahat bir gelecek için...

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde, devlet katkısı %30'a yükseldi!

Siz de Türkiye Hayat Emeklilik'e gelin,
%30'a çıkan devlet katkısı
avantajından faydalanın.
Üstelik 18 yaş sınırı yok!



Ödeyeceğiniz tutarın devlet katkısı üst sınırı,
yıllık brüt asgari ücretin %30'udur.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

SEKTÖRÜN YILDIZLARI

Şehrin yıldızında



Yeni yatırımlarımızla ülkemiz için daha güçlü bir şekilde ilerliyoruz. Grup şirketlerimizden Quick Sigorta ve Corpus Sigorta ile birlikte yeni binamız Quick Tower'da yerimizi alıyoruz.



Devletin katkılarıyla birikimleriniz katlanıyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne
katıldığınızda paranıza

%30

devlet katkısı ekleniyor.

100 liranız 130 lira oluyor.

Belirtilen 18.000 TL'lik tutar, 4632 sayılı Kanun çerçevesinde 2022 yılında yıllık brüt asgari ücret tutarı kadar katkı payı ödemesi yapılması durumunda bireysel emeklilik hesabına ödenecek azami devlet katkısını ifade eder.

Sigorta sektörünü yoğun bir Mart ayı bekliyor!



3-5 Mart tarihleri arasında gerçekleşecek olan ve ülkemizde ilk defa düzenlenen Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'nde yerimizi aldık. Basın sponsoru olduğumuz bu organizasyonun hem sigorta sektörüne hem de gelecek nesillere bir vizyon katacağını umuyoruz. İlk kez gerçekleşecek olan bu organizasyonla ilgili tüm detayları Youtube kanalımızdan canlı olarak izleyebileceğiniz gibi internet sitemizden de ayrıntılı bilgilere ve özel haberlere ulaşabilirsiniz. Fuarın hemen ardından Türk Reasürans'ın Katastrofik Deprem Modellemesi tanıtımını ve Türkiye Motorlu Taşıtlar Bürosu'nun gerçekleştireceği Dijital Yeşil Kart İşbirliği Projesi lansmanını Azerbaycan'da yakından takip ediyor olacağız.

Sigorta Life'a gelecek olursak; 18'nci sayımızda sizlerin sektördeki yoluna ışık tutmaya devam ediyoruz. Sigorta sektörünü yakından takip edenlerin dergisi olarak mart ayında birbirinden önemli gelişmeleri ve en güncel haberleri ekip arkadaşlarımızla birlikte sizlerle buluşturuyoruz. Hem basılı yayınumuz, hem sigortalifedergi.com internet haber portalımız hem de konveksiyonel medyalarımızda gerçekleştirdiğimiz sektöre dair sohbetlerimiz ve canlı yayınlarımızla sektöre farklı bir soluk getirmeye devam ediyoruz.

Sözlerime son vermeden önce, dünyanın oluşumundan itibaren beraber hayatımızı sürdürdüğümüz, her alanda omuz omuza yaşadığımız bütün kadınların Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyorum. Kadınlarımızın yaşama hakkı, özgürlükleri ve güvenlikleri için mücadelelerini sadece bir gün ile kısıtlamamak en önemli görevlerimizden. Sigorta sektörüne öncülük etmiş, başarılarıyla adından söz ettiren kadınlarımızı dergimizde ağırlamaktan mutluluk duyuyoruz.

Herkesi keyifli okumalar diliyorum.

İsmail Öztürk
Santra Marketing Kurucusu

İçin- deki- ler

14

10-11

HABER | Türkiye Sigorta Birliği'nden
'Sürdürülebilir Bir Dünya' için büyük adım

12-13

HABER | Quick Sigorta eğitim faaliyetlerine başladı!

14

HABER | Aksigorta 'Sürekli Mükemmellik'
ödülünün sahibi oldu

16

HABER | AgeSA ile fon yönetiminde
yeni bir dönem başlıyor!

18-21

HABER | "BES bu senenin en büyük
kalemlerinden olacak"

22

HABER | Türkiye'nin en köklü sigorta şirketi
AXA sigorta 130 yaşında!



24-25

HABER | Dijital sigortacılıkta farkı!

26-27

HABER | Bir kadının olmazsa olmaz 3 sigortası

28

HABER | Magdeburger Sigorta'da Zafer Uçar genel müdürlük bayrağını devretti

30-31

HABER | Türk Nippon Sigorta'dan Kasko ve TSS ürünü için reklam kampanyası

32-33

HABER | RS Oto Ekspertiz'den sektöre teknoloji dopingi!

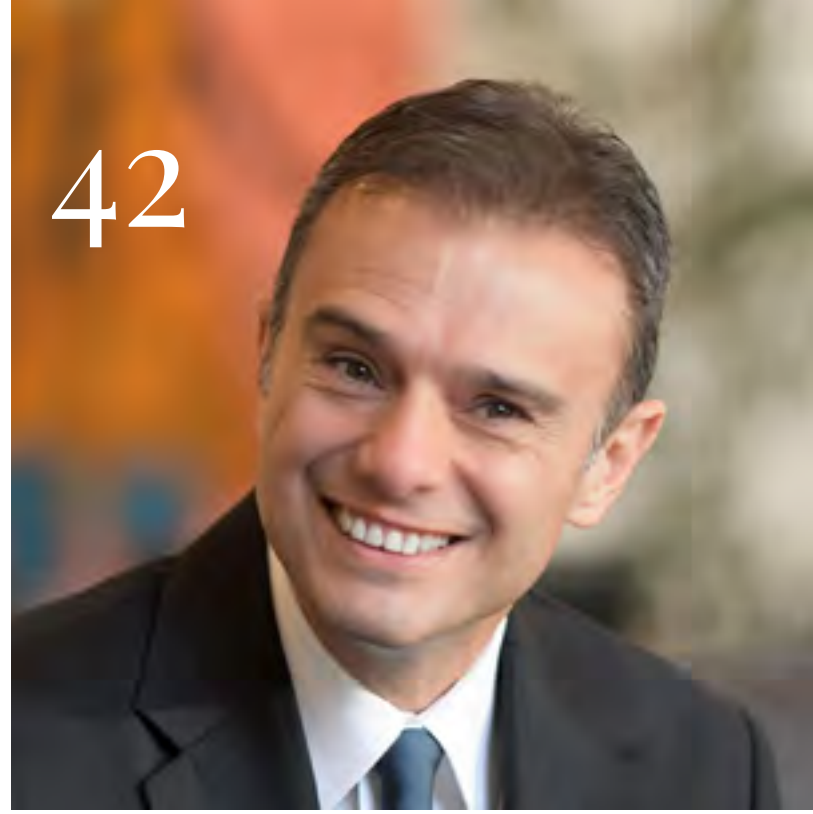
34

HABER | Hollanda'da Yüksek Lisans Eğitim Bursu NN'den

36-38

RÖPORTAJ | "2021 yılı bizim için başlangıç yılı oldu"

42



40-41

HABER | "Bireysel emeklilikte yüzler gülüyor"

42-43

HABER | Türkiye Sigorta'dan yaklaşık 1,1 milyar TL net kâr elde etti

44

HABER | Sektör Ligi'nde bu kez söz kadın sigortacılar!

46-47

HABER | Anadolu Sigorta, 2021 yılında sektöre yaklaşık 500 bin sağlık sigortalısı kazandırdı

50-51

ARAŞTIRMA | Uzaktan çalışmada veri güvenliğini sağlamanın 10 altın kuralı!

52-53

MAKALE | Bedeni hasar süreçlerinde suistimal

54-56

RÖPORTAJ | Magdeburger Sigorta sektörün boşluklarını dolduruyor

58-59

HABER | Trafikte kafanız rahat olsun



60



60-62

RÖPORTAJ | “Acenteye dokunan
sigorta şirketi kazanır”

64-68

HABER | Sektörden Kısa Kısa

70

HABER | Türkiye Sigorta’dan etkin hasar yönetimi

71

RÖPORTAJ | “Bayrağı devralmaya geldik!”

72-73

HABER | Finansal adaletsizlik kılığa, finansal
verimsizlik kılığın artmasına sebep oluyor...

74

LIFE | Sosyal medyanın en başarılı sigorta firmaları

75

LIFE | Monopoli Sigorta’dan yeni iş birliği!

76-77

HABER | Sigorta hukukunda önemli bir ilke:
“Zenginleşme Yasası”

78

SÖZLÜK | Sigorta Sözlüğü

SİGORTALIFE®

Aylık Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik, İş ve Ekonomi Dergisi

ISSN

2717-9427

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Genel Yayın Yönetmeni

Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com

Grafik Tasarım

Aykut Ulutürk

İçerik Editörü

Çağrı Aydemir

Reklam Satış ve Yönetim

iletisim@sigortalifedergi.com

Hukuk Danışmanı

Av. Enes Balık

Yayın Danışmanı

Dr. İsmail Kızılbay

Serhat Bingöl

Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi

Akademi Cad. Sur Yapı Marka Avm Kat: 8

D: 38 Nilüfer / Bursa

Baskı Yeri

Furkan Ofset Matbaacılık San.Tic.Ltd.Şti

Abonelik

abone@sigortalifedergi.com

İletişim

0224 451 53 23 | 0532 167 83 43

iletisim@sigortalifedergi.com

www.sigortalifedergi.com

     | sigortalifedergi

Bu dergide yazan makalelerdeki fikirler yazarlarına aittir. Yayınlanan
ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir. Yayınlanan yazı ve
görseller kısmen ya da tamamen kaynak gösterilmeden kullanılamaz.
Sigortalı Dergi, basın meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

www.santramarkeeting.com



EDİ TÖR DEN



Mart ayını önemli kılan 8 Mart Dünya Kadınlar Günü, her kadının dil, din, ırk ayırt etmeksizin yaşadıkları tüm zorluklara rağmen dünyanın kabul ettiği tarih olan 1910 yılından itibaren kutlanmakta. Biz Sigorta Life ailesi olarak bugünün önemini biliyor ve bütün kadınlarımızın verdikleri her mücadeleyi destekliyoruz.

Sigorta sektöründe de önemli rol alan kadınlarımızın gerek başarılarını gerekse de sektör içi dik duruşlarını sizlerle her sayımızda paylaşmaktan onur duyuyoruz.

‘Sigortalı yaşayanların dergisi’ olarak çıktığımız bu yolculukta siz okurlarımızın sigorta ve bireysel emeklilik dünyasıyla ilgili hiçbir gelişmeden mahrum kalmanızı istemiyoruz. Sizlerin de merakla beklediği 18’nci sayımız çıktı. Birbirinden özel haberlerin ve röportajların olduğu bu dopdolu sayıyı okumak için gelişen satış kanallarımızla birlikte N11, gittigidiyor, Trendyol, Çiçeksepeti ve hepsiburada.com üzerinden dergimize ulaşabilirsiniz. Sigorta Life’ı sosyal medyadan takip etmeyi unutmayın. Ayrıca dergimizin tüm sayılarına Turkcell Dergilik ve Türk Telekom e-dergi’den ücretsiz olarak de ulaşabilirsiniz.

Sizin için hazırladığımız bu sayıyı okurken bizler Nisan sayımız için çoktan hazırlıklara başlamış olacağız. Bu yıl Mart ayı sigorta sektörü için dolu dolu geçecek. 3-5 Mart tarihleri arasında Antalya’da gerçekleşecek olan Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi bu yıl ilk kez düzenleniyor. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve Antalya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) işbirliği ile gerçekleşen bu fuarda basın sponsoru olarak bizler de yerimizi aldık. Haber sitemiz sigortalifedergi.com internet sitemizden gelişmelerden haberdar olabilir, Youtube kanalımızdan yaptığımız canlı yayınlarla da fuarın anlık olarak takip edebilirsiniz.

Sigortasız kalmayın diyor,

Sigortalı ve sağlıklı günler diliyorum.

Merve Özkan

merve.ozkan@sigortalifedergi.com

*Türkiye
Sigorta
Birliği'nden
'Sürdürülebilir
Bir Dünya'
için büyük adım*

Atilla Benli
Türkiye Sigorta Birliği Başkanı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), ‘sürdürülebilir bir dünya’ için dijitalleşme temelli projesini hayata geçiriyor. İklim değişikliğiyle mücadelede tasarrufun ön plana alındığı proje ile elektronik olarak E-Sigorta Poliçesi ve E-Sigorta Komisyon Gider Belgesi düzenlemek mümkün hâle geliyor.

TSB Başkanı Atilla Benli: “Projemiz sayesinde yıllık kâğıt tasarrufu yaklaşık 155 milyon adet; kâğıt basım, dağıtım ve diğer maliyetlere ilişkin maddi tasarruf yaklaşık 50 milyon TL ve işgücü-zaman maliyeti tasarrufu ise 741.916 saat olacak.”

Projenin sürdürülebilirlik adına atılan çok büyük bir adım olduğunun altını çizen TSB Başkanı Atilla Benli şöyle konuştu: “Sigorta sektörü olarak iklim değişikliği ile mücadele konusunda üzerimize düşeni yapıyor, Paris İklim Anlaşması ve ülkemizin Yeşil Kalkınma Devrimi’nin gerekliliklerinin yerine getirilmesi için devletimize tüm gücümüzle destek oluyoruz. Bu bağlamda, tasarruf ve sürdürülebilirliğe somut katkıları olacak E-Sigorta Poliçesi ve E-Sigorta Komisyon Gider Belgesi’ni mümkün kılan projemiz sektörümüzün yüz akı olacak.”

“TSB olarak, kullanıcı ve çevre dostu dijital dünyaya öncülük ediyoruz”

Benli sözlerine şöyle devam etti: “Birlik olarak varoluş nedenlerimiz arasında ülke ekonomisine katma değer sağlamak, sigorta sektörünü büyütmek, ürünlerimizi sigortalılar lehine geliştirmek ve ürünlerimizin kullanımlarını yaygınlaştırmak yer alıyor. Çalışmalarımızı bu amaçlarımız çerçevesinde şekillendiriyoruz. Şimdi E-Sigorta poliçesi ve E-Sigorta Komisyon Gider Belgesi projemiz ile bu hedeflere ulaşmak için çok büyük bir adım daha atmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Gelir İdaresi Başkanlığı, E-Sigorta Poliçesi Teknik Kılavuzu Taslağı’nı yayımlayarak görüşleri topladı. E-Komisyon Gider Belgesi Teknik Kılavuzu Taslağı’nın da çok kısa bir süre içinde yayımlanmasını bekliyoruz.”

Benli: “Hızla gelişen teknoloji ile birlikte özellikle finans sektörünü dönüşüme zorlayan bir dijital dünya karşımıza çıkıyor. Finans sektörünün en büyük bileşenlerinden biri olarak kendimizi kullanıcı ve çevre dostu dijital dünyanın zaman ve maliyet tasarrufu sağlayan imkânlarından mahrum bırakmamız düşümlenmez. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı ve Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi’imizle birlikte yürüttüğümüz E-Sigorta Poliçesi ve E-Sigorta Komisyon Gider Belgesi projesinin çıkış noktası da bu anlayış oldu.

Poliçe ve komisyon gider belgeleri fatura niteliği taşıdıkları için elektronik ortamda düzenlenmelerine Gelir İdaresi Başkanlığı’nın mevzuat değişikliğiyle imkân tanınması ve buna ilişkin teknik kılavuzların da yayınlanması gerekiyordu. Bu değişiklik yapıldı ve E-Sigorta Poliçesi Teknik Kılavuzu Taslağı yayımlandı. Gelir İdaresi Başkanlığı’nın son derece kıymetli bu hamlesiyle önce poliçeler ve çok yakın zamanda da komisyon gider belgeleri elektronik ortamda oluşturularak saklanabilecek.

Bu projeyle kâğıda basma yükümlülüğünün ortadan kalkacak olması hem kâğıt israfına hem de basım, dağıtım, arşivleme gibi masraflara son verecek. Böylece şirketlerimiz operasyonel süreçlere ayırdıkları kaynaklarını çok daha verimli alanlarda kullanabileceklerdir. Projemiz sayesinde sigortalılarımız poliçelerini, acentelerimiz ise komisyon gider belgelerini dijital ortamlar aracılığıyla görüntüleme imkânına kavuşacaklar. Tüm bu süreçlerin sonunda sektörümüzde yıllık kâğıt tasarrufu yaklaşık 155 milyon adet; kâğıt basım, dağıtım ve diğer maliyetlere ilişkin maddi tasarruf yaklaşık 50 milyon TL ve işgücü- zaman maliyeti tasarrufu ise 741.916 saat olacak.”

Ahmet Yaşar

Quick Sigorta Genel M¼d¼r¼

Quick Sigorta esnafın sigorta bilincini güçlendirme girişimi seminerlerinde eğitim faaliyetlerine başladı!

QUICK Sigorta, Türkiye'nin en geniş meslek grubu olan esnafların sigorta bilincini artırmak ve olası riskler karşısında tedbirli hareket etmesine olanak sağlamak amacıyla geliştirilen Esnafın Sigorta Bilincini Güçlendirme Girişimi (ESİB) projesine destek veriyor.

Türkiye Esnaf Ve Sanatkârlar Konfederasyonu (TESK) desteği, DMW Uluslararası Diplomatlar Birliği proje yönetimi ve koordinasyonluğunda, TSB Ana sponsorluğunda, 1 Ocak tarihinde başlayan ve 31 Aralık'ta sonlandırılması planlanan projede yer alan Quick Sigorta, 6 Şubat 2022 tarihinde Yedekleyen İş Yeri Sigortası semineriyle sigortacılık konusundaki deneyimini ve ürünlerini esnaf ile buluşturdu. Quick Sigorta, tarihleri daha sonradan belirlenecek olan eğitimlerine yıl boyu da devam edecek.

ESİB projesi neyi hedefliyor?

TESK'e bağlı federasyon, birlik ve odaların yöneticileri ve esnafı aynı platformda buluşturarak, teori ve uygulamalı eğitimler vererek sigorta ve fon yönetimi bilincini güçlendirmek hedefiyle başlatılan ESİB projesi, esnafın orta ve uzun vadedeki büyümesine destek vermeyi hedefliyor. Esnafların faaliyetleri sırasında elde ettiği geliri "fon yönetimi" mantığı çerçevesinde kullanma yeteneğini artırmak için çalışan ESİB, güncel teknoloji ve ticari gelişmelerle doğru ve verimli fon/ödeme araçlarının kullanılmasına da yardımcı olacak. ESİB'in hedefleri arasında, riskler meydana gelmeden önce riskin önüne geçecek tedbirler alınmasına yönelik bilinç düzeyini güçlendirmek de var. Proje sonunda ise katılımcılara, DMW'in uluslararası akreditasyonlu katılım belgesi verilecektir.

"Deneyimlerimizi esnaf ile paylaşılabiliyoruz"

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar konuyla ilgili olarak "Sektörümüzün değerli eğitim projelerinden biri olan ESİB'e tam destek veriyoruz. Çünkü ekonomimizin önemli bir parçası olan esnaflarımızla Quick Sigorta olarak deneyimlerimizi paylaşılabiliyoruz. Bu projeye TESK'e bağlı 12 federasyon, 81 esnaf birliği, 11 bin 48 esnaf odası, 3 bin 200 esnaf odası yönetimi ve 2 milyon üye esnafa ulaşabilme şansı yakaladık. Türkiye Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın yönetiminde online olarak gerçekleşen seminer serisinde ilk kez şubat ayında "Yedekleyen İşyeri Sigortası" ürünümüzle yer aldık ve yıl boyunca bilgi ve deneyimlerimizi aktardığımız seminerlerimiz devam edecek" dedi. Sigorta bilincini güçlendirmek amacıyla dört senedir Quick Sigorta'nın resmi internet sitesinden Sigorta Sözlüğü projesini yürüttüklerini sözlerine ekleyen Ahmet Yaşar, bu bilinci artırmak için daha da çalışacaklarını söyledi.

"Yedekleyen İşyeri Sigortası" ile küçük esnaf hep güvende!

Küçük esnafın yükünü azaltmaya yönelik geliştirilen Yedekleyen İşyeri Sigortası, küçük işletmeleri kapsayan ve kira kaybindan sele, iş durmasından yangına kadar iş yerlerini her anlamda güvence altına alan kapsamlı bir Quick Sigorta ürünü. COVID-19 pandemisinden sonra hayatta kalmaya çalışan esnaflara can suyu olan Yedekleyen İşyeri Sigortası'ndan hangi ölçekte olursa olsun tüm işletmeler 300 TL'den başlayan fiyatlarla yararlanabiliyor.



Aysegül Gürkale

Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı

Aksigorta 'Sürekli Mükemmellik' ödülünün sahibi oldu

SİGORTACILIK sektörüne 'Bambaşka' bakış açısı kazandıran Aksigorta, Kincentric tarafından düzenlenen En İyi İşyerleri ödülleri kapsamında 4 yıldır üst üste aldığı ödüllerle 'En İyi İşyeri' seçilerek, 'Sürekli Mükemmellik' ödülünü almaya hak kazandı. Ödül, çalışan bağlılığının yanı sıra çeviklik, bağlı kılan liderlik ve yetenek odağı kriterleriyle belirlendi.

Yeni Nesil Sigortacılık anlayışıyla hizmet veren Aksigorta, insan kaynakları ve yönetim danışmanlığı alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden Kincentric'in 50 yılı aşkın süredir çalışanlarla gerçekleştirdiği ve işyeri mükemmelliğini ölçümlediği araştırmalar kapsamında,

4 yıldır üst üste aldığı ödüllerle "En İyi İşyeri" seçilerek "Sürekli Mükemmellik" ödülü elde eden 7 şirketten biri oldu. Aksigorta'nın, kazandığı bu ödül, Çalışan Bağlılığının yanında "Çeviklik, Bağlı Kılan Liderlik ve Yetenek Odağı" kriterlerine göre belirlendi.

En büyük yatırım insan kaynağına

Böyle bir ödüle layık görülmenin çok gurur verici olduğunu ifade eden Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Aysegül Gürkale, "Çalışanlarımızın görüşleri ile çalışma ortamımızda bağlılık, çeviklik, liderlik ve yetenek odağı kriterlerini karşılayarak bu ödülü üst üste 4. kez almak gurur verici. Bu istikrarın getirdiği "Sürekli Mükemmellik" ödülü ise insana yaptığımız yatırımların karşılık bulduğuna dair önemli bir gösterge ve bu bizi çok mutlu ediyor. Çalışanlarımızı kendi en iyilerine ulaştıracak, işin geleceğine uygun esnek ve çevik çalışma kültürümüzle insanı odağa alıyor; tüm başarılarımızı çalışanlarımızla birlikte kucaklıyoruz" ifadelerini kullandı.



**LİMİTSİZ
İMM DEMEK
ZARARLARIN
SINIRSIZ
KARŞILANMASI
DEMİK!**

*Aman
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

#iyiki

AGE SA

AGE SA #iyiki

#iyiki

AGE

*AgeSA ile
fon yönetiminde
yeni bir dönem
başlıyor!*

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörünün lider kuruluşlarından AgeSA, FonPro çatısı altında sunduğu üç ayrı hizmet paketiyle müşterilerine fon yönetimi konusunda da “İyi ki” dedirtiyor. Birikimlerinin istikrarlı bir şekilde büyümesini isteyen BES müşterileri, “Tavsiye Al”, “Kendin Yönet” ve “Uzmanla Bırak” hizmetleriyle fonlarını ister bir uzmana emanet ediyor, isterse kendileri yönetebiliyor.

SABANCI Holding ve 200 yıllık dünya sigorta devi Ageas iştiraki olan AgeSA, bireysel emeklilik müşterilerinin birikimlerini en doğru şekilde değerlendirmesi için hizmetlerini geliştirmeye devam ediyor. Bu çerçevede sektörde bir ilke imza atan AgeSA, FonPro adını verdiği fon danışmanlık hizmeti kapsamında müşterilerini “Tavsiye Al”, “Kendin Yönet” ve “Uzmanla Bırak” adını taşıyan 3 farklı hizmet paketiyle buluşturuyor. BES müşterilerinin sistemden maksimum faydayı elde etmesini hedefleyen AgeSA, bu hizmetler sayesinde müşterilerine finansal okuryazarlık seviyelerine ve tercihlerine göre fon yönetim imkanı sunuyor.

“BES müşterileri yatırımlarını yeterince iyi değerlendiremiyor”

Birikimler doğru fonlarda değerlendirildiğinde, BES’in getirisini en iyi yatırım araçlarından biri olduğunu hatırlatan AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca, buna rağmen çoğu BES katılımcısının fon dağılımını değiştirmede için yatırımlarını yeterince iyi değerlendiremediğinin altını çizdi. Sektörde bir ilk olan ve FonPro çatısı altında her yatırımcı profiline uygun bir seçeneğin yer aldığı yeni hizmet modeliyle BES müşterilerinin fon yönetimi konusunda bilgi seviyeleri ve tercihlerine göre diledikleri modeli seçerek kazançlarını artıracaklarını belirten Kuruca, bu hizmete ilişkin detayları şöyle aktardı: “Artık FonPro kapsamında müşterilerimize 3 farklı hizmet sunuyoruz: “Tavsiye Al”, “Kendin Yönet” ve “Uzmanla Bırak”... “Uzmanla Bırak” “Bireysel Emeklilik birikimlerimi bir bilen benim yerime yönetsin” diyenlere yönelik bir hizmet. Akportföy işbirliğiyle sunduğumuz bu hizmetle kişinin yaş ve risk profiline en uygun fon sepeti fonlarına yönlendirilen birikimleri portföy uzmanları tarafından yönetiliyor. Üstelik piyasa koşullarına göre de düzenli olarak güncelleniyor. Tavsiye Al hizmetinde, müşterilerimiz AgeSA

Mobil’de bulunan testi çözerek veya çağrı merkezimizi arayarak risk profillerine ve beklentilerine uygun fon dağılımı önerileri alabiliyor. Müşterimize 4 farklı risk grubunda fon paketleri önerip fon değişikliği kararını ona bırakıyoruz. Kendin Yönet fonksiyonundaysa her şey müşterimizin elinde... Müşterilerimiz fon yönetimini ve dağılımını tamamen kendisi yapıyor. Onlara düzenli ve kapsamlı güncel piyasa bilgilendirmeleri sunarak fon yönetimi süreçlerinde destek sağlıyoruz.”

“2021’de BES’te yüzde 43 büyüdük”

2021 yılı finansal sonuçlarına da değinen Kuruca, BES fon büyüklüğünde sektör liderleri arasında yer almaya devam ederken, bu dönemde hayat ve ferdi kaza sigorta üretiminde 2020 yılına göre yüzde 52 büyüdüklerine dikkat çekti. 2021 Aralık verilerine göre AgeSA’nın BES’te 42 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşarak geçtiğimiz yıla göre yüzde 43 oranında büyüdüğünü belirten Kuruca, “Aralık sonu verilerine göre hayat ve ferdi kaza üretiminde 2 milyar 20 milyon TL prim üretimine ulaştık. Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına (UFRS) göre 2021 yılı net dönem kârımız ise 541 milyon TL olarak gerçekleşti” dedi.

“2022 yılında da hayatı “keşke”ler yerine “iyi”lerle doldurmaya devam etmek için ürün ve hizmetlerimizde yenilikler yapmayı sürdüreceğiz.” diyen AgeSA Genel Müdürü Fırat Kuruca, şirketin 2022 hedeflerini ise şöyle anlattı: “BES alanındaki özel sektör şirketleri arasında fon büyüklüğünde liderliğimizi ve hayat sigortacılığı alanındaki yükselen ivmemizi sürdürmeyi hedefliyoruz. Önceliğimiz yine müşteri odaklılık olacak. Son derece iddialı olduğumuz fon çeşitliliğimizi artırmak için yeni aksiyonlar alacağız. Yeni ama tecrübeli markamızın bilinirliğini artırmak ve yeni birikim ve koruma ürünleriyle daha fazla insanın hayatına dokunarak sigorta işinin özünde olan “iyiliği” sunmak için çalışmaya devam edeceğiz.”

Burak Ali Göçer

Garanti BBVA Emeklilik
Genel Müdürü

***“BES bu
senenin
en büyük
kalemlerinden
olacak”***

2021 yılında bireysel emeklilik sistemi için heyecanlı bir yıl yaşandı. 18 yaş altının BES'e dahil edilmesi, devlet katkısının yüzde 5 artırılarak yüzde 30'a çıkartılması ve BES'te avans çekmenin gündeme gelmesi sektördeki hareketliliği de artırdı. Sigorta sektörünün öncü firmalarından Garanti BBVA Emeklilik'in Genel Müdürü Burak Ali Göçer, Sigorta Life dergisinin Genel Yayın Yönetmeni Merve Özkan'ın sorularını yanıtladı. Sektör için oldukça heyecanlı bir yılın beklediğini ifade eden Göçer, bu senenin en büyük getiri kalemlerinden birinin BES olacağını da altını çizdi.

Burak Bey, bireysel emeklilik için oldukça yoğun bir dönem geçirdik. Yönetmenliklerle birlikte güzel gelişmeler yaşandı diyebiliriz. BES ve hayat branşı tarafında 2021 yılı sektör açısından sizce nasıl geçti? BES katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü nedir?

Bütün hepimizi etkileyen pandemi sektörü de çok etkiledi. Hem hizmet hem de servis modelimizde dijital olarak bambaşka bir boyuta çıktık. 2021'e girerken 18 yaş altının BES'e dahil edilmesi gibi bizim çok beklediğimiz değişiklikler oldu. Yıla BES'le sağlık sigortalarının bütünleşmesi gibi kararlarla başladık. BES'te devlet katkısı dahil yaklaşık 230 milyar TL. Bizim için iyi bir yıl geçti diyebiliriz. 230 milyar büyüme oldu, 14,3 milyon kişiye ulaşıldı. Ocak ayında bu rakam 14,4 milyon oldu. Ocak ise BES için çok verimli geçti. Hayat tarafı yüzde 23'lük bir büyüme sergiledi. 17,7 milyar TL prim üretimiyle büyümeyle kapattık. Genelde bu kredi hayatla oluyordu. Faizler kredi kullanımını azalttı. Kredi hayat tarafı yüzde 8'lik kısım oldu. Büyüyen kısım ise birikimli hayat tarafı oldu. Hayat tarafında ise yüzde 55'lik büyüme gerçekleşti.

“18 yaş altında lider olmayı hedefliyoruz!”

Geçtiğimiz yıl sektör bazıyla değerlendirdiniz ve önemli noktalara da değindiniz. Peki bir de sizleri dinlemek isteriz Burak Bey. Garanti BBVA Emeklilik olarak sizler nasıl bir yıl geçirdiniz?

Sektörün önemli bir firması olduğumuz için pazar payında biz de üzerimize düşen büyümeyi gerçekleştirdik. Sektördeki değişimlere ayak uydurmaya çalıştık. Asıl odağımız olan müşteri memnuniyetine önem verdik. Dijitalde iyileşme odaklı çalıştık. BES kısmı çok büyüdü, keza ayat kısmı da öyle. Otomatik katılımda çok iyi bir büyüme sağladık. 836 bin katılımcı sisteme girdi, bunların 250 bini bizim otomatik katılımcımız. Hem katılımcı sayısı hem fon büyüklüğünde hem de işveren sayısında önemli yol kat ettik. Fon getirileri çok önemliydi ve fon getirileri çok arttı. BES getiri getirmez, fon getirir. Bizler de müşterilerimize bunu anlatmaya çalıştık. 41 bin gencimizi sisteme dahil ettik. Sonuca bakarsak müşterilerimize iyi anlattığımızı düşünüyorum. Prim iadelerinde ciddi büyüme oldu. Yüzde yüz elli dört büyüme oldu. 18 yaş altında lider olmayı hedefliyoruz. Pazar payında

bu anlamda 2'nciyiz. Prim iadelerinde oldukça atak yaptığımız bir seneydi. Hayat tarafında da yüzde 31 büyüme gerçekleştirdik.

Son gelişmeler tasarrufa ilgiyi artırdı

Son dönemde yaşanan gelişmeler ve sevindirici haberlerden sonra BES ve hayat branşına olan talep ne durumda?

Bu tip durumlar tasarrufa ilgiyi artırıyor. Tasarrufa olan eğilim arttı. Covid insanları tasarrufa teşvik etti. Bireysel emeklilik üzerinden sermaye piyasalarından sigortalılar da pay almak istiyor. Getiri peşine düşüyor. Hem bese giren para çok. Besi bir birikim sistemi olarak tanımlarsanız biraz daha yatırım sistemi gibi pozisyonlandı. Toplu toplu paralar gelmeye başladı. Altın yatırımcısı, hisse yatırımcısı var. Hem müşteri adedi hem fon arttı. Yurtdışı hissine yatırım yapan var. Hayat tarafında birikimli hayatlar tasarruf dediğimiz bilinci yarattı. O da tasarruf isteğiyle birleşti ve hareketlenmiş oldu.

“Daha çok yolumuz var”

BES'teki devlet katkısının artmasıyla ilgili konuya geçmeden önce 18 yaş altı BES'e de değinelim istiyorum. 18 yaş altı BES ile çocukların ve gençlerin sisteme dahil edilmesi BES fonlarının performansına nasıl yansdı? Ailelerin ilgisi nasıl?

Çocuk deyince akan sular duruyor. Ürünün gerçek alanda bir karşılığı var. 18 yaş çok rahat kabul edildi müşteri tarafında. Komşusuna, torununa, çocuğuna hediye edilen BES hikayeleri doğru. Geniş kapsamda insanlar bunu hem çocuğun tasarruf bilincini arttırmak hem de yatırım yapmak amacıyla değerlendiriyor. Herkes tarafından ilgi gördü. Kısmi çıkış olsun, teminat olsun, devlet katkısı artışı yatırdığımız her 200 TL, 260 TL oldu. Geniş kapsamda insanlar çocuklarını geleceğe hazırlamak için kullanıyorlar. Sisteme girenlerin yaş ortalaması 7. Ama yeni doğanlar da, 17 yaşında olanlar da var. Başka yerde birikim yapanlar da direkt BES'e geçirdi. 400 milyona yakın fonumuz oldu. Kısa sürede 200 binin üstüne çıktı. 23 milyonluk bir pazar, genç bir toplum bu sebeple daha çok yolumuz var.



“Dünyada eşi benzeri olmayan bir devlet katkısına sahibiz!”

Cumhurbaşkanı Erdoğan bireysel emeklilik sisteminin cazibesini artırmak için devlet katkısı oranını yüzde 5 daha artırarak yüzde 30'a çıkarttı. BES'te yüzde 5 artışın getirisi ne olacak? Beklentileriniz nelerdir?

Yüzde 30 çok iyi bir oran ancak yüzde 25'te çok iyiydi. Dünyadaki sistemlerde de devlet katkısı var fakat vergi karşılığı. Biz de ise çok yüksek katkısı, teşvik sistemi çok yüksek. BES teminatları da kısmi çıkış, sağlık sigortası bütünleştirmesini de bütün paketi düşünürseniz eşi benzeri yok. SGK alt yapısı olarak düşünebilirsiniz. Herkesin hayatına dokunuyor. 2 çocuklu aile 36 bin TL alıyorsa 4 kişilik bir aile eğer durumu da varsa 72 bin TL'ye kadar destek alabilir.

160 bin tane müşteri Fon Koçu'ndan yararlandı

Ülkemizde ekonomi okur yazarlığı seviyesi düşük ve bu sebeple yatırımcılar çekingen davranabiliyor ve fonlarını istedikleri şekilde yönetim sağlayamayabiliyorlar. Ülkemizde genelde agresif değil tabii ki onlar da var ancak daha muhafazakâr bir yatırımcı söz konusu. Katılımcılara emeklilik fonları ile ilgili olarak tavsiyeleriniz var mı?

Emeklilik şirketlerine yatırım danışmanlık hakkı verilecek. Biz bunu zaten yapıyorduk. Finansal piyasalarla olan bilgi birçok vatandaşımızda doğal olarak düşük. Bu sistemin avantajı uzmanlar tarafından yönetiliyor. Bütün gününü ekran takip eden insanlar yapıyor. BES havuzunun avantajını burada görüyorsunuz. 3 sene evvel Fon Koçu sistemini gerçekleştirdik. Bu algoritmalar insanlar tarafından yazılmış, Robo deniyor. İnsanların daha hızlı karar vermesine yarıyor. Yardımcı robot gibi düşünebilirsiniz. Bugüne kadar yaklaşık 160 bin tane müşterimiz bu sistemden yararlandı. Sistemin işleyişi şöyle;

Sizin risk anlayışınızı bilmemiz lazım. Sistemde ne kadar kahırsınız, ne kadar yatırım yapmak istiyorsunuz gibi bir takım sorularla bunları belirliyoruz.



Sonra sizi sınıfla segmente edip size en uygun fonu söylüyoruz. Fon değiştirme hakkı 6'dan 12'ye çıktı. Fon koçu dijital bir platform. Fon karışımı riski çok daha düşük oluyor. Bunu sağlıyoruz. Fonunu değiştiren insan sayısı arttı. 4'üncü yılın sonunda 3 buçuk katına çıkartabildik.

Garanti BBVA Emeklilik tamamlayıcı sağlığa giriyor

Garanti BBVA Emeklilik için 2022 yılı hedef ve planlamaları neler? Ajandanızdaki önemli konu başlıklarını alabilir miyiz?

Bizim aslında fon koçuyla yönettiğimiz şey risk anlayışınız. Getiri kaygısı olmadan önce riske odaklanıp onu yönetmeye dayalı. Fonların ağırlığına göre sizi risk grubuna alıyoruz. Uzun sürede bir işlem bu. Biraz uzun biraz kısa vadeli bir fon karışımı yapıyor. Riski daha düşük oluyor.

Nisan-Mayıs gibi tamamlayıcı sağlığa da başlıyoruz. Bizim için heyecan verici. BES zaten bizi çok yukarılara taşıyacak. Kre-diye aracılık edeceğiz. Kısmi çıkış yatırım danışmanlığı ve bir iki tane sürpriz konu var SEDDK'yla birlikte. Bunların hepsini hayata geçirmek istiyoruz. BES tarafı çok hareketli geçecektir. Hayat tarafı da öyle. Otomatik katılım ve dijitalde büyümeyi korumak istiyoruz.

Tasarruflarını bozmadan ihtiyaçlarına göre kredi kullanabilecekler!

BES'te avans çekme durumu da gündeme bomba gibi düştü. Bu durum katılımcılara ne gibi avantajlar sağlayacak?

Bu senenin en büyük kalemlerinden biri olacak. Çekilen bir avans değil çekilen bir kredi. Temlik sistemiyle çalışacak. Daha uygun şartlarla kredi alabilecek. Tasarrufunu da bozmamış olacak. BES'lerine hiç dokunmadan krediyi kullanabilecekler. İhtiyacına yönelik olacak.



Yavuz Ölken

AXA Sigorta CEO'su

Türkiye'nin en köklü sigorta şirketi AXA sigorta 130 yaşında!

KÜRESEL bilgi birikimi, yenilikçi ürün ve hizmetleri, teknoloji ve inovasyon yatırımlarıyla ülkemizde sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, Türkiye'deki 130. yılını kutluyor. Üç farklı yüzyıla yayılan hikayesiyle Türkiye'nin en köklü şirketlerinden biri olan AXA Sigorta, bağlı bulunduğu AXA Grubu'nun küresel vizyonu ışığında "insanlığın gelişimi adına insanlar için değerli olanı koruma" misyonuyla insanlık ve gezegen için değer yaratmaya devam ediyor.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken yaptığı açıklamada, AXA Sigorta'nın ürün, hizmet ve projeleriyle müşteriler, toplum, ülke ve gezegen için değer yaratmaya devam edeceğini söyledi: "Bu topraklardaki 130 yıldır devam eden hikayemiz ülkemize duyduğumuz güvenin en önemlisi simgesi. Nice fedakarlıklarla kurulan ülkemizin ve bir ulusun yükselişine tanıklık ettiğimiz bu hikâyede başarılarımızla da gurur duyuyoruz. Böylesine köklü bir tarihe sahip olmanın getirdiği sorumluluk bilinciyle 130 yıldır olduğu gibi toplumumuz, ülkemiz ve gezegen için değer yaratmak için çalışmaya devam ediyoruz. AXA Grubu olarak, ilham aldığımız küresel ve ortak bir misyon var: insanlığın gelişmesi adına insanlar için değerli olanı korumak. Bu misyon insanların hayata güvenle bakabilmesi için bir çözüm ortağı olma hedefimize güç veriyor. Bu uzun yolculukta bizlere hayallerini, hayatlarını, sevdiklerini emanet edecek kadar güvenen kıymetli müşterilerimiz, şirketimizi güçlü kılan acentelerimize ve bu hikâyeyi mümkün kılan çalışanlarımıza gönülden teşekkür ediyoruz. Bundan önce olduğu gibi bundan sonra da yeni başarı hikayeleriyle AXA Sigorta'yı geleceğe taşımak için çalışmaya devam edeceğiz."

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan da şirketin 130. yılına yönelik görüşlerini şu şekilde aktardı: "İşimizin merkezinde uzun yıllardır "korumak" kavramı var. Bu amaç çerçevesinde müşterilerimize geliştirdiğimiz ürün ve hizmetlerle tam 130 yıldır müşterilerimizin hayatı, toplumun ilerlemesi, ülkemizin ekonomik kalkınması için değer yaratıyoruz. Farklı ihtiyaç ve beklentilere göre ürün ve hizmetlerimizi şekillendirdik. Bunu yaparken de insancıl yaklaşımımızı unutmadan yenilikçi teknolojileri, inovasyonu ve dijital çözümleri işimize dahil ettik. Geçtiğimiz yıl hayata geçirdiğimiz Sigorta 4 x 4 stratejisiyle; inovasyon, teknoloji ve sürdürülebilirliği birlikte ele alıyoruz. Ülkemiz için yarattığımız ekonomik değer in ötesine geçmek için gösterdiğimiz kesintisiz çabayla spor, sanat, teknoloji, kadının güçlenmesi, iklim değişikliği, çevre ve eğitim gibi alanlarda da toplumsal kazanımlara yatırım yapıyoruz. 130 yıllık başarı yolculuğumuz boyunca edindiğimiz deneyimler ve müşterilerimizden aldığımız güçle çalışmalarımızı sürdüreceğiz."

Doğa
sigorta

TAMAMLAYICI
SAGLIK SİGORTASI
TAM DOLU
BÜTÇE DOSTU



www.dogasigorta.com 

0 850 811 51 00 



İhtiyacına göre sigorta yaptırmak isteyenlere, farklı sigorta branşlarında, karşılaştırmalı online çözümler sunan dijipol.com yayına girdi.

ZORUNLU trafik sigortasından kaskoya, zorunlu deprem sigortasından tamamlayıcı sağlık sigortasına kadar çeşitli sigorta şirketlerinde birçok sigorta alternatifi bulunuyor. Dijipol.com ihtiyacınıza en uygun sigortayı, en uygun teklif ile anında almanıza imkan veriyor.

180'in üzerinde satış noktası ve şubesi, 450'nin üzerinde çalışanı bulunan ÖzserNeo Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş.'nin markası olan dijipol.com, 30 sigorta şirketinden 10 farklı bireysel sigorta branşında online olarak teklif alıp karşılaştırma ve anında satın alma işlemini gerçekleştirme olanağı sağlıyor.

Türkiye'de Bir İlk: Hibrit Sigortacılık

Yeni yatırımları dijipol.com'un kendilerini çok heyecanlandırdığını belirten ÖzserNeo Sigorta ve Reasürans Brokerliği Yönetim Kurulu Başkanı Necmi Üze; "ÖzserNeo, dijipol.com markası ile Türkiye'de bir ilki gerçekleştiriyor. dijipol.com markası artık hem dijitalden hem şubelerinden hem de çağrı merkezlerinden satış yapan ve ulaşılması çok kolay olan bir platform haline geliyor. Polİçe dijitalden alınmış olsa bile hasar anında hemen bir müşteri temsilcisine ulaşp hizmet almak büyük kolaylık sağlayacak. Kurumsal işlerde, sağlık sigortalarında ve özellikle işlerde konuya tam hakim teknik uzmanlardan hizmet almak mümkün olacak. Ülkemizde yeni hayata geçen bu sistem dünyada birçok ülkede Hibrit Sigortacılık adıyla

uygulanmaktadır. Bizim ana amaçlarımızdan biri de ülkemizde sigorta sektörünün büyümesine katkıda bulunmaktır." dedi.

ÖzserNeo Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Ramazan Ülger ise "Dijitalleşme bilinci ile kurguladığımız ve 17 Şubat 2022 tarihinde lansmanını gerçekleştirdiğimiz dijipol.com, online sigortacılığın en gelişmiş e-ticaret platformudur. Pan-

deminin ilk zamanlarında başladığımız ve iki yıllık titiz bir çalışma sonunda sektörle buluşturduğumuz dijipol.com markasının sigorta sektörünün jenerik ismi olacağını düşünüyoruz.

Kısaca açıklamam gerekirse; bu model internet üzerinden polİçe satın alan müşterilerimize diledikleri her an, oturdukları bölgeye en yakın şubemizden, telefon veya yüz yüze iletişimde bulunabilecekleri Türkiye'de ilk kez hayata geçirilecek yeni nesil hibrit sigorta dağıtım

kanalı modelidir. Bu model sektöre yeni bir yön verecektir.

Teknolojinin ve satın alma alışkanlıklarının değişimine paralelde sektörlerinin uyum sağlaması zorunlu hale gelmiştir. Sigorta dağıtım sektörü de bu değişime uyum sağlamak zorundadır. Sigorta dağıtım kanallarında yer alan küçük ve orta boy işletmelerin bu değişimden zarar görmemesi ve rekabete uyum sağlayabilmesi için, dijital gelişime yatırım yapan dağıtım kanalları ile küçük orta boy dağıtım kanallarının iş birliği yapmasının önünü açacak mevzuat düzenlemelerine ihtiyaç vardır." dedi.





Bir kadının olmazsa olmaz 3 sigortası

ISTER ev hanımı olsun ister çalışan olsun kadınların oluşabilecek olumsuz durumlara karşı kendilerini güvence altına alması büyük önem taşıyor. Kadınların tercih ettiği sigortaların en başında girişimci kadın sigortası, özel sağlık sigortası ve konut sigortası yer alıyor. Kadınların sigorta konusunda oldukça titiz davrandığının altını çizen ÖzserNEO Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Ramazan Ülger, en çok tercih edilen 3 sigortayı ve içeriklerini şöyle anlattı:

Girişimci Kadınlar

Kadın Girişimci Sigortası, kadın girişimcilerin karşılaştık-

ları zorluklar karşısında onları teşvik etmeyi amaçlıyor. İş yeri sigortasının kapsamlı asistans hizmetleriyle genişletilen ürün, hem girişimci kadınların işyerlerini tek bir polişle teminat altına alıyor hem de bireysel ihtiyaçlarını kolaylıkla karşılamalarını sağlıyor. Özellikle bu sigortadaki kişisel hizmetler arasında öne çıkan, araç asistansı ve aileye özel asistanslık hizmetlerinden evde çocuk bakımı, girişimci kadınlar için oldukça avantajlı. Çekme ve lastik yardımı hizmeti ile arıza, kaza, lastik patlaması ve yakıt bitmesi gibi durumlarda sigortanız imdadınıza yetişiyor. Araç muayene organizasyonu hizmetinde ise, aracınızın muayene zamanı geldiğinde tüm organizasyonu sigortanız planlıyor.

Evde çocuk bakımı, çalışan kadınlar için en önemli hizmetlerden biri. Acil bir işiniz çıktığında ya da herhangi bir durumda, güvenilir anlaşmalı kurumlar aracılığı ile en değerli varlığınıza olan çocuğunuzun bakım hizmetini alabiliyorsunuz.

Kadın Girişimci Sigortası; işyeri sigortası hizmetlerinin yanı sıra 7/24 Kadın Sağlığı Danışma Hattı, sağlıklı beslenme, yurt dışı medikal ikinci görüş hizmetlerini kapsayan medikal hizmetler, seyahat asistans ve concierge hizmetlerini kapsayan kişisel hizmetler, konut asistansı, çocuk sağlığı danışma, evde yaşlı bakımı konularını kapsayan aileye özel asistanslık hizmetleri, SPA ve spor salonu indirimleri ile kadın girişimcilere üstlendikleri sorumluluklarını yerine getirmeleri ve hayatlarını kolaylaştırmaları için destek oluyor.

Sağlığına Özen Gösteren Kadınlar

“Bireysel Sağlık Sigortası” bilinen diğer ismiyle “Özel Sağlık Sigortası”; hastalık, kaza gibi durumlara karşı kişilerin maddi giderlerini teminat altına almaktadır. Tamamlayıcı sağlık sigortasından farklı olarak bu sigortayı yaptıracak olan kişilerde SGK şartı aranmamaktadır. Ayrıca sigorta poliçesine sigortalının isteği üzerine eklettirilebilecek yurt dışı teminatı sayesinde de seyahatler sırasında oluşabilecek sağlık giderleri kapsam altına alınabilmektedir. Sigorta sigortalıya, sigorta şirketinin anlaşmalı olduğu hastanelerde istediği doktora tedavi olma imkânı sağlamaktadır. Bireysel sağlık sigortası kapsamı, sigorta şirketlerine göre farklılık gösterse de hemen her şirkette geçerli olan ana teminatları içermektedir.

Bireysel sağlık sigortasının kapsamı iki ana başlık altında incelenmektedir. Ayakta ve yatarak tedavi olarak gruplandırılan kapsamlar, kişilerin kendilerini maddi açıdan güvence altına alan hizmetlere olanak sağlamaktadır. Yatışı gerektirmeyen; tahlil, muayene, röntgen ve fizik tedaviye kadar birçok sağlık işlemi ayakta tedavi kapsamında incelenmektedir. Yatışı gerektiren; ameliyat, cerrahi operasyon, yoğun bakım servisi gibi birçok işlem ise yatarak tedavi kapsamı altında yer almaktadır.

Ayrıca sigorta; refakatçi, suni uzuv, oda masrafları gibi diğer sağlık giderlerine de hiçbir ücret ödemediği kişilerin kolayca ulaşmasını sağlamaktadır. Kadınlar için oldukça önemli olan doğum ise sigorta kapsamına katılabilmektedir. Doğum sigortası poliçede; gebelik kontrolleri, doğumun gerçekleşmesi, doğumdan sonra bebekte oluşabilecek sağlık sorunları poliçe teminatları ile güvence altına alınabiliyor.

Evini Güvence Altına Alan Kadınlar

Konut sigortası, insanın kendisini en huzurlu ve güvende hissettiği yer olan evini belirlenen teminatlar kapsamında güvence altına almasını sağlar. Olabilecek herhangi bir tehlikeye anında, konutta meydana gelebilecek hasarlardan harcama yapmadan kurtulma imkanı verir. Evinizi ve eşyalarınızı; deprem, hırsızlık, yangın gibi tehlikeler karşısında güvence altına alan bir ürün. Kişi konut sigortasını sahibi olduğu eve yaptıracak gibi kiracısı olduğu konuta da yaptırabilir.

Yangın, deprem, toprak kayması, sel, su baskını, yıldırım çarpması gibi afet durumlarında meydana gelebilecek hasarlar konut sigortası kapsamındadır. Evinize hırsız girmesi, grev, lokavt ya da diğer halk hareketleri sırasında konutunuzda oluşabilecek tahribatlar, terörist eylemler sonucu oluşabilecek problemlere karşı evinizi konut sigortası ile güvence altına alabilirsiniz. Binaya bağlı taşınmazlarda meydana gelebilecek arıza ya da hasarlar, evinize hava, deniz ya da kara taşıtlarının çarpması sonucu oluşabilecek tahribatlar da güvence altındadır.

Yine kaza durumlarında televizyondan ses sistemine, laptop bilgisayardan tablete bütün teknolojik ürünlerinizde meydana gelecek hasarlar cebinizden harcama yapmadan sigorta kapsamı dahilinde karşılanır. Su ve elektrik tesisatlarında meydana gelebilecek aksilikler, çilingir ve camlarınızda meydana gelebilecek problemler de sigortanız kapsamında değerlendirilmektedir.

Büyük bir hasar sonucunda konutunuzun kullanılamayacak duruma gelmesi durumunda konut sigortası otel rezervasyonundan konaklama masraflarına yanınızda olmaktadır.

Ayrıca konut sigortası ve DASK arasında oldukça önemli farklar bulunmaktadır. DASK deprem sırasında meydana gelebilecek, yangın, tsunami ya da toprak kayması gibi durumlarda oluşabilecek hasarları, poliçenizde belirlenen limitler dahilinde karşılar. Konut sigortası ise deprem sonrasında; enkazın kaldırılması çalışmaları, kira kaybının karşılanması, ikamet değişikliği, alternatif konaklama masrafları, zarar gören mobilya, beyaz eşya ve elektronik cihazlar ile birlikte deprem sonrası oluşabilecek su baskını gibi hasarları da karşılar.



Magdeburger Sigorta'da Zafer Uçar genel müdürlük bayrağını devretti

MAGDEBURGER Sigorta'nın kurucu ortağı, Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Zafer Uçar, 01.02.2022 tarihi itibarıyla Genel Müdürlük görevini devretti. Zafer Uçar'ın Magdeburger Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve kurucu ortak ünvanıyla çalışmalarına devam edeceği Magdeburger Sigorta'nın genel müdürlüğüne, şirketin Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dr. Halil Yolcu atandı.

Zafer Uçar yaptığı açıklamada, "Magdeburger Sigorta'nın acenelerimizin, sigortalılarımızın, çalışanlarımızın hayallerini gerçekleştireceği, hayatlarını kolaylaştırıcı bir platform olmasını sağlamak için değerli ortaklarımla 2018 yılında yola çıkmıştım. Geçen bu zamanda çalışma arkadaşlarım, tüm Türkiye'de 900'ü aşan acenelerimiz ve 2000'i aşan servis ağımla ile sigortalılarımıza ve sigor-

tacılık sektörüne, hedeflediğimiz kaliteli ve güvenilir hizmeti uzun yıllar sunmamızı sağlayacak çok değerli katkılar sağladılar. Bundan sonra şirketimizin kuruluş sürecinde aktif rol alan yol arkadaşım Dr. Halil Yolcu'nun liderliğinde, Magdeburger Sigorta'nın özverili ve başarılı çalışmaları ile ülke ekonomisine değer katarak yeni başarılarına imza atmaya devam edeceğine inancım sonsuz" dedi.

Magdeburger Sigorta'nın 2018'de faaliyetine başladığı ilk günden beri şirkette görev alan Dr. Halil Yolcu da "Zafer Uçar'ın önderliğinde Şirketimizin kuruluşu ve geldiği nokta bir başarı hikayesidir. Magdeburger Sigorta'nın bu yolculuğunda, yetkin iş gücümüz, güçlü acente ağımla ve yenilikçi anlayışımız ile yaptığımız işin en iyisini yapmaya devam ederek güvenilir sigorta hizmeti vermeyi sürdüreceğiz" açıklamasını yaptı.

**Tıkır tıkır işleyen sistem
durmasın diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün.

**Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.
Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!**



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

*Türk Nippon
Sigorta'dan
Kasko ve TSS
ürünü için
reklam
kampanyası*

**Baturalp
Pamukçu**

*Türk Nippon Sigorta
Genel Müdürü*

MÜŞTERİ ihtiyaçlarını gözeterek ürünlerini bu doğrultuda konumlandıran Türk Nippon Sigorta şubat ayı itibari ile kasko ve tamamlayıcı sağlık ürünü için bir reklam kampanyası başlattı.

Açık hava ve sosyal medya mecralarının ağırlıklı olarak kullanıldığı kampanyada kasko ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerindeki avantajlara vurgu yaparak müşteri farkındalığını artırmayı amaçlayan Türk Nippon Sigorta sunduğu hizmetleri eğlenceli bir dille reklam dünyasına taşıyor.

Kampanyanın müşteri ile temas etmede çok önemli bir yol olduğunu söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu “Yeni reklam kampanyamızda, tamamlayıcı sağlık sigortası ürününde pandemi nedeni ile sağlık sigortalarına olan talep artışını, kasko ürününde ise kur artışı ve çip krizi sebebi ile oluşabilecek talep artışını göz önünde bulundurarak bu iki ürünümüzü müşterilerimize daha iyi anlatmayı amaçladık. Ürünlerimiz içinde sunduğumuz hizmetleri eğlenceli bir dille anlatarak müşterilerimize hem bilgi vermek hem de bir farkındalık oluşturmak istiyoruz. Tüketici odaklı bakış açımız sayesinde müşterilerimizle olan bağımızı güçlendirmek en büyük hedeflerimizden biri. Açık hava ve sosyal medya mecralarını ağırlıklı olarak kullandığımız kampanyamız umarım herkesin beğenisi kazanır.” dedi.

Kampanyadan alacakları geri dönüşlerin önemi de vurgulayan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu “2021 yılı hedeflerimizi gerçekleştirdik. Bunu başarmamızdaki en önemli konulardan bir tanesi ise saha araştırmalarından çıkan sonuçları doğru yorumlamak ve bölge müdürlüklerimizin tavsiyelerini dikkate almaktı. Kampanyamız da bize bu konuda çokça geri dönüş getirecektir. Alacağımız geri bildirimler neticesinde müşteri odaklı ürün sunma yaklaşımımızı devam ettirip müşterilerimizin ihtiyaçlarını en mükemmel seviyede karşılamayı hedefliyoruz.” şeklinde konuştu.

Kasko ürününde herkesin arabasını sevdiği iç görüşünden yola çıkarak “arabasını herkes sever, VIP Kasko isteyen Türk Nippon’u seçer” mesajını veren Türk Nippon Sigorta, Tamamlayıcı sağlık ürününde ise 80 yaşa kadar mevcut hastalıkların kapsam dahilinde olmasına vurgu yaparak “Yaş 80 iş bitmemiş” sloganı ile müşterileri adaylarında farkındalık oluşturmayı amaçlıyor.



"Sen de sarıyı fark et" projesine Türk Nippon Sigorta'dan destek

Türk Nippon Sigorta KAÇUV'UN düzenlediği 15 Şubat Çocukluk Çağı Kanseri Farkındalık Günü projesine destek oldu. Dünya genelinde her yıl 300.000, Türkiye’de ise yaklaşık 3.500-4.000 çocuğun kanserle mücadele etmesi konusunda farkındalık yaratmayı amaçlayan proje “Sen de #sarıyı fark et” sloganı ile projeye katılan firma ve kişilerin sosyal medya hesaplarında paylaşıldı.

KAÇUV, her sene 15 Şubat haftasında farkındalık ve bilinçlendirme çalışmaları ile bu konuya dikkat çekerek Kanseri konusunda bilinç artırmayı hedefliyor. Türk Nippon Sigorta’da bu anlamlı projeye katılarak Sosyal medya hesaplarında bu konuya dikkat çekmeyi amaçladı. Aynı anda Türk Nippon Sigorta çalışanları da kendi sosyal medya hesaplarından bu paylaşımı yaparak bu önemli güne destek oldu.

Oto Ekspertizde bir ilk: "Röntgen" dönemi başladı!

RS Oto Ekspertiz'den sektöre teknoloji dopingi!



TÜRKİYE'nin en büyük otomotiv şirketlerinden RS Otomotiv Grubu, ikinci el araç pazarının gelişmesinde önemli roller üstlenen oto ekspertiz pazarına Türkiye'de ilk olan teknolojilerle giriş yaptı. Ülkemizde ilk ve tek olarak MR cihazıyla oto ekspertiz ve check-up hizmeti sunan RS Oto Ekspertiz, bu yenilik sayesinde otomobillerin kaporta ve boyalarındaki hasarları, onarım işlemlerini ve boya kalınlıklarını, üzerinde bulunan IR termal kamera ve özel halojen ışıklar yardımıyla daha net ve anlaşılabilir bir rapor sunabiliyor. Konuya ilişkin açıklama yapan RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal "Yeni nesil ekspertiz olarak adlandırdığımız ve Türkiye'de ilk ve tek olan MR cihazımız sayesinde boya kontrollerinde hata payını en aza indirmeyi, elektronik şasi kontrol cihazımızla da şasi kontrollerinde insan faktörünü bir kenara bırakarak, tamamen teknik ve bilimsel yöntemlerle milimetrik sapmaları dahi tespit ederek iptidai şekilde tamir edilmiş güvensiz otomobilleri ortaya çıkarmayı hedefliyoruz. 40 yıllık hasar onarım tecrübemizi oto ekspertiz sektörüne aktararak hem tüketicilerin can güvenliği için çalışacak, hem de sektöre bir dizi yenilik kazandıracacağız. Pazar payı hedefimiz ise yüzde 10." dedi.

Ülkemizin köklü otomotiv şirketlerinden RS Otomotiv Grubu, oto ekspertiz sektörüne giriş yaptı. 40 yıllık hasar onarımı ve servis tecrübesine sahip olan şirket, bu tecrübeyi yeni nesil cihazlarla birleştirerek oto ekspertiz pazarına katma değer sağlayacak. Geçtiğimiz yıl ekonomideki gelişmelere rağmen 7,5 milyon ikinci el aracın satıldığını ve bu sayının istikrarlı bir atmosferde 2022 yılında 9 milyon bandına ulaşabileceğini söyleyen RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, tüm ikinci el araç satışlarında oto ekspertiz raporunun zorunlu kılınması durumunda, sektördeki rekabetin daha da artacağını ve geleneksel yöntemlerin dışında teknolojiye de faydalanılması gerektiğinin altını çizdi.

MR cihazı ve elektronik şasi kontrolüyle yeni nesil ekspertiz

Araç alım satımlarında, oto ekspertiz süreçlerindeki en büyük problemlerden birisi olarak görülen teknik uzman görüşlerindeki farklılıklar, tüketicilerin güvenini zedelerken, doğru sonuca ulaşmak adına insan faktörünü en aza indirerek objektif ve güvenilir sonuçlar elde etmek adına RS Oto Ekspertiz Türkiye'de ilk kez MR cihazıyla otomobillerdeki kontrolleri gerçekleştiriyor. Otomobillerin kaporta ve boyalarındaki hasarları, onarım

işlemlerini ve boya kalınlıklarını, üzerinde bulunan IR termal kamera ve özel halojen ışıklar yardımıyla daha net ve anlaşılabilir bir rapor sunabiliyor.

Şasideki hasarlar can güvenliği için kritik

Bu sayede yorum farklılıkları ve usta-teknik kadronun gözden kaçıracağı hasar ve boyalar en aza indirgenirken, tüketiciler tarafından daha rahat ve anlaşılabilir rapor çıktısı alınıyor. Trafikteki can ve mal güvenliği için otomobilin bel kemiği olan şasi ise, geleneksel usta kontrolü yerine, yine Türkiye'de ilk kez elektronik şasi kontrolü teknolojisiyle gerçekleştiriliyor. RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal "Yeni nesil ekspertiz olarak adlandırdığımız ve Türkiye'de ilk ve tek olan MR cihazımız sayesinde boya kontrollerinde hata payını en aza indirmeyi, elektronik şasi kontrol cihazımızla da şasi kontrollerinde insan faktörünü bir kenara bırakarak, tamamen teknik ve bilimsel yöntemlerle şasideki milimetrik sapmaları dahi tespit ederek iptidai şekilde tamir edilmiş güvensiz otomobilleri ortaya çıkarmayı hedefliyoruz." derken, "40 yıllık hasar onarım tecrübemizi oto ekspertiz sektörüne aktararak hem tüketicilerin can güvenliği için çalışacak, hem de sektöre bir dizi yenilik kazandıracacağız. Pazar payı hedefimiz ise yüzde 10." açıklamasını yaptı.

Her ile en az bir yeni bayi geliyor, oto ekspertizde en büyük problem merdiven altı işletmeler

Türkiye'de hali hazırda ortalama 3000 oto ekspertiz noktasının olduğunu ve sektördeki en büyük problemin merdiven altı işletmelerden kaynaklandığını söyleyen RS Oto Ekspertiz Marka Başkanı Sedat Uzun, neredeyse her 4 ekspertiz noktasından 3'ünün TSE belgesine sahip olmadığını ve regülasyonların gerekliliğine dikkat çekti. Özellikle geçmişinde ağır hasar olan araçların, şasi kontrollerinin sektörde bilinçsizce ve eksik yapıldığına dikkat çeken Uzun, ekipman kalitesi ve teknik kadro uzmanlığının TSE ve HYB belgeleriyle ancak zorunlu kılınabileceğini söyledi. RS Oto Ekspertiz Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Necdet Demir ise başlangıçta İstanbul, Ankara, Bursa ve İzmir'deki 5 bayi ile yola çıktıklarını, yıl sonuna kadar franchise ile her ilde en az bir bayii hedefine ulaşmak istediklerini dile getirdi.

Hollanda'da Yüksek Lisans Eğitim Bursu NN'den

NN Hayat ve Emeklilik'in bağlı bulunduğu NN Group, Hollanda'da yüksek lisans yapmak isteyen gençlere eğitim bursu yardımı sunmaya ve gençlerin önünü açmaya devam ediyor. NN Future Matters programı kapsamında Türkiye'den 2 gence yurtdışında eğitim bursu verecek. Başvuru için son tarih 1 Nisan 2022.

Dünyanın köklü sigorta ve yatırım yönetimi şirketlerinden NN Group yurtdışında eğitimine devam etmek isteyen üniversiteli gençlere burs imkanı sunuyor. Gençlere ekonomik destek sağlamak ve gelecekteki kariyer fırsatlarını artıracak zenginleştirici bir deneyim sağlamak amacıyla 2017 yılından bu yana devam eden NN Future Matters uluslararası burs programı, üniversiteli öğrencilerin hayallerini gerçekleştirmelerine destek oluyor.

Burs ve mentorluk desteği veriyor

Burs programına ailesinde üniversite okuyan ilk kişi olan, yüksek lisansını Hollanda'da finans, ekonomi, risk yönetimi, veri bilimi, girişimcilik ve bilişim teknolojileri üzerine yapmak isteyen, tercihen daha önce yurt dışında eğitim görmemiş ve

çalışmamış olan gençler başvuru yapabilecek. Türkiye'den gelen öğrenciler için yaşam masraflarının karşılanması için 3.000 €, öğrenim ücreti için ise maksimum 17.000 € tutarında burs sağlanıyor. Bugüne kadar Türkiye'den 8 olmak üzere toplam 183 öğrencinin yararlandığı programın 2022-2023 dönem başvurularında Türkiye'den 2 öğrenci burs imkanı elde edebilecek.

NN Hayat ve Emeklilik olarak gerek şirket içinde gerekse bulundukları ülkelerde eğitime katkı sunacak projelere büyük önem verdiklerini belirten İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Hong-Wha Ling, "NN Group'un topluma yatırım projelerinin odaklandığı başlıca konularından biri eğitim. Bu program ile öğrenciler, yurtdışında yaşama ve eğitim alma deneyimi kazanırken aynı anda bir yüksek lisans programlarını tamamlıyorlar. Bu yıl da son 5 yıldır olduğu gibi Hollanda'da bir Yüksek Lisans programını tamamlamak isteyen iki öğrencimize bu fırsatı sunacak olmak bizi mutlu ediyor." dedi.

NN Future Matters eğitim bursu için 1 Nisan 2022 Cuma gününe kadar başvuru kabul edilecek. Başvurular www.studyin-holland.nl/nnfuturematters adresi üzerinden yapılacak.



Evden çıkmadan evinizi sigortalayın!

Anadolu Sigorta'dan evinize en uygun konut sigortasını yaptırın. **Evinizi ve eşyalarınızı depremden yangına, hırsızlıktan su baskınına kadar sayısız riske karşı güvence altına alın.**

Murat Şişli

Corpus Sigorta
Genel Müdür Vekili

*“2021 yılı bizim için
başlangıç yılı oldu”*

Murat Bey, 2021 yılını biraz konuşarak sohbetimize başlayalım istiyorum. Pandemiyle birlikte dövizdeki çalkalanmalar sigorta sektörünü nasıl etkiledi? Ve Corpus Sigorta için nasıl bir yıl geçirdiniz?

1 Şubat itibariyle yeni yerimize geçtik. Biz kendi hedeflerimize ulaştık. Yüzde yüze yakın büyüme sağladık. Orta ve büyük risklerde iddialı olmak istiyoruz. Açıkçası bu hedeflerimize ilerlemeye başladık. 2021 yılı bizim başlangıç yılı oldu diyebiliriz. Oto dışı portföyümüzü arttırdık ve 2022 için olumlu adımlar attık. Ektiğimiz meyveleri toplayacağız. 2021 yılını biz 480 milyon gibi prim üretimiyle bitirdik. Genele gittiğimizde ise ülkemizde herkes etkilendi. Enflasyon artışı hasar yükümüzü arttırdı. Ön-görülebilirlik yara aldı. Biz nispeten daha iyi geçirdik.

Corpus Sigorta olarak yıl sonu itibari ile toplam aktif büyüklüğünüz hakkında da bilgi alabilir miyiz?

Bu üretimin yüzde 60'ı oto dışı, yüzde 40'ı oto ürünlerinden gelen primlerle bitirdik. Aktif büyüklüğümüz 886 milyona ulaştı ve henüz açıklanmadığı için kar rakamlarını söyleyemiyorum ama oldukça iyi kapattık yılı.

Kriz dönemlerinde sigortanın önemi daha çok ortaya çıkıyor

Son dönemlerdeki ekonomik sıkıntılar tüketici tarafında da alım gücünün düşmesine neden oldu. Zorunlu sigortaların yanı sıra diğer branşlara ise lüks algısı varken bu daha da artış gösterdi. KOBİ'ler ve işletmelerde de durum aynı gözüküyor. Peki, işletmelerde sigorta yenilemelerinde nasıl bir yıl oldu? Sigortalardan vazgeçen işletmeler oldu mu?

Bunu ikiye ayırmak daha doğru olacaktır diye düşünüyorum. Bireysel tüketicilerin bütçelerinde oldukça önemli bir hal aldı. Özellikle oto ve kasko tarafı. Araç fiyatları arttıkça kasko ve hasar primleri de artıyor ama buna karşın üretim yapan firmalar sigorta açısından artık çok dikkat ediyor. Bu tarz firmaların 1 dakikalık bile üretim kaybına tahammülleri yok. İhracat yapan firmalarda artış oldu. Orta ve büyük ölçekli firmalarda da artış oldu. Özellikle kriz dönemlerinde sigortanın önemi daha çok or-

taya çıkıyor. Elindekilerin değerini bilip korumaya çalışıyorlar.

“Her sigortalı için özel sigortalar yapıyoruz”

Sigortasız bir işletme asla düşünülemez. Dönemin koşullarına bağlı olarak işletmelerin ihtiyaçları ve riskleri de değişim göstermeye başlıyor. Murat Bey sizce iş yerleri için olmazsa olmaz sigorta ürünleri nelerdir? Ayrıca bu soruya ek olarak Corpus Sigorta'nın sigortalılar için ürün bazlı sağladığı avantajlar neler?

Yangın, makine kırılması ve sorumluluk ürünleri öncelikli sigorta ürünleridir. Çünkü ani ve beklenmedik hasar oldukları için bu durumlarda daha çok ihtiyaç doğuruyor. İşleyişin devam etmesini sağlayan ürünler bunlar. Mal varlıkları ve sorumlulukları teminat altına alınması gerekiyor. Mühendislik ürünleri de diğer önemli bir ürün. Önceden hazırlayıp belli şartlarda ürün satmaya çalışmıyoruz. Her sigortalı için özel sigortalar yapıyoruz. Hala yapmakta olduğumuz Önleyici Sigortacılık adı altında.

Ürün değil; yaklaşım!

Biraz daha Corpus Sigorta özelinde konuşacak olursak; Corpus Sigorta'nın önleyici sigortacılık misyonu ile her zaman ön plana çıkıyor. Peki nedir bu önleyici sigortacılık? Bu hizmetle hedefleriniz neler olacak?

Çok yeni bir kavram değil ama bunun Türkiye'de uygulanması biraz yeni. İlgili işletmenin tüm ihtiyaçları alınması gereken önlemleri ve ileriye yönelik planlarını belirliyor. Firmaya özel yaklaşım. Altını çizmek istiyorum, ürün değil yaklaşım. İlgili firmayla eksikleri konuşuyoruz, uzmanlarımız ilgileniyor ve birebir ziyaretlerimiz oluyor. Bu ziyaretler bir kereye mahsus değil. Eksikleri firmalara rapor hazırlıyoruz. Sürdürülebilir olması için üretimin de devam etmesi için çok faydalı. Bu bir konsept ve sigorta sektöründe ilerleyen zamanlarda çok yaygınlaşacak.



“Risklerin farkında olmalarını istiyoruz”

Sigortalılarımız için risk mühendisliği yaparken ve poliçelerini hazırlarken nasıl bir yol izliyorsunuz?

İlk önce ziyaret ve toplantı gerçekleşiyoruz. İlgili firma aracımız bu broker olabilir acente olabilir. O işletmenin daha ileriye gidebilmesi için uğraşıyoruz. Bu bir süreç. Yeni bir üretim hattı için ne yapılmalı, yangın güvenlik önlemlerin ne olması lazım gibi bilgilendirmeler yapıyoruz.

Büyük bir çoğunlukta firmalarda risk yönetim birimleri yok. Her türlü konuyla ilgili olabilir bu talep. Risk yönetim birimi olarak bizi kullanmaları ki bu şekilde hiçbir aksaklık olmasın. Risklerin farkında olmalarını istiyoruz. Ekonomiye devamlı bir katkı sağlansın.

Corpus Sigorta’nın büyüme strateji nasıl şekilleniyor? Hangi branşlarda daha aktif olmak istiyorsunuz, özellikle nasıl bir büyüme planınız var?

Çok hızlı bir büyüme arzumuz yok. Emin adımlarla ilerlemek istiyoruz. Daha özellikli işler yapmak istiyoruz. Karlı bir büyüme olsun istiyoruz. Sürdürülebilir ilişkiler kurmak istiyoruz. Acente ve brokerler bizim için vazgeçilmez.

Acente ve brokerlarla beraber büyümek istiyoruz. Ülkenin hedefleri doğrultusunda büyümek gerek. Sorumluluk branşında büyümek istiyoruz. Sabit kıymet sigortalarında ilerlemek istiyoruz. Herkesin çekindiği işlerde ismimizi duyurmak istiyoruz.

2022 yılı planlamalarında hangi konular gündemde? Corpus Sigorta’yı nasıl bir yıl bekliyor?

Biz yeni bir sigorta şirketi değiliz. Demir Sigorta’dan geliyoruz ve bu isme layık olmak istiyoruz. Sağlam, ayakları yere basan ve güvenilir.

Eskiden gelen sigortacılık anlayışını öne taşımak istiyoruz, hem mali hem müşteri odaklı olarak. Bu sene büyüme hedefimizi biraz daha arttırdık. Yaptığı işin arkasında durmak istiyoruz.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortanız Sompo'dan!



Şimdi Tamamlayıcı Sağlık Sigortanızı uygun primlerle Sompo Sigorta'dan yaptırın, anlaşmalı geniş özel hastane ağında tedavi olma ayrıcalığından yararlanın. Üstelik salgın hastalık teminatları da poliçe kapsamınızda!



Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik
Genel Müdürü



"Bireysel emeklilikte yüzler gülüyor"

KATILIM Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincək, "18 yaşla başlayan ve devlet katkısının yüzde 30'a çıkarılması, BEFAS, bütünsel planlar ve son olarak da BES'teki birikimleri karşılığında katılımcıya uygun koşullarda krediye imkân tanınması gibi düzenlemelerin BES'in rekabet gücünü ve esnekliğini artırdığını" belirtti.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincək, "13,3 milyon katılımcıya ve 250 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan BES'in (OKS dahil) tüm sektör olarak yukarı yönlü yakaladığı ivme regülasyon tarafında da takdir ve teşvik görüyor. Yeni düzenlemelerle sistemin desteklenmesi de BES'in hem rekabet gücünü hem de esnekliğini artırıyor. Böylece BES; Türkiye ekonomisinin en çok ihtiyacı olan tasarruf tarafında daha da güçleniyor, adeta tasarrufun merkezi oluyor. Ayrıca yatırımcısına enflasyondan fazla kazandırırken geleceğini de güvence altına alıyor" dedi.

Yüzde 30 devlet katkısının dünyada eşi yok

Son zamanlarda yapılan düzenlemelerle ilgili bilgi veren Ayhan Sincək, "Devlet Katkısının tüm sözleşmelerde yüzde 30'a çıkarılması önemli bir destek oldu. Bu da BES'in rekabet gücünü yükseltti. Dünyada eşi benzeri olmayan bir tasarruf sistemi haline geliyoruz. Bu sayede ülke tasarruflarının artırılmasında BES'de önemli bir rol almış oluyor. Ülkemizde olduğu gibi bireysel emeklilik sistemine devletin sağladığı güçlü katkının dünya-

da başka bir örneği yok. Bu gelişmelerin tasarruf bilincine de çok önemli etkisi oluyor" şeklinde konuştu.

Sincək sözlerine şöyle devam etti; "Diğer bir konu 45 yaş üzeri çalışanların talepleri halinde otomatik katılım sistemine dahil edilebilmesiydi. OKS avantajlarından 45 yaş üstü çalışanların da yararlanmasının önü açıldı, isteyenlere BES'e kolayca katılma imkanı tanındı. BES'in esnekliğini artıran bir yenilik de kurumca belirlenen hallerde ve koşullarda katılımcıya birikim tutarının yüzde 50'sine kadar kısmen ödeme yapılmasına olanak sağlanması oldu. Taslak metne göre değiştirilen bu maddede; konut, evlilik, eğitim gibi özellik arz eden hallerden hangilerinin olacağı ve ilgili detayların yönetmelikte belirlenmesi bekleniyor. Ayrıca BES katılımcılarına birikimleri karşılığında uygun koşullarda krediye erişim imkânı tanınmasının faydalı olacağı düşünülüyor. Kısacası 2022 yılı da BES için atılım ve büyüme yılı olacak. Bu düzenlemelerle sektör değişim, dönüşüm ve gelişim fırsatları yakalarken katılımcısına enflasyonun üzerinde kazandırmaya ve geleceğini güvence altına almaya devam edecek.

2022 yılı 18 yaş altı BES için de hızlı geçecek; EGM verilerine göre 18 yaş altı BES'li sayısı 210 bine ulaştı, bu kategorideki devlet katkısı dahil fon tutarı da 400 milyon TL'yi aştı. Bebeklikten ilk gençlik yıllarına kadar uzanan geniş skaladaki binlerce çocuk ve gencimiz için BES sayesinde gelecek daha kolay olacak. Sektörün derinleşmesindeki öncülüğümüzü bu alanda da gösteriyoruz; Katılım Emeklilik olarak faizsiz ve avantajlı paketimizle üretimde ilk 5 arasındayız. Gelecek nesillerimizi de güvenle BES'liyoruz."

Türkiye Sigorta'dan yaklaşık 1,1 milyar TL net kâr elde etti

SİGORTA sektörünün lider şirketi Türkiye Sigorta, 2021 yılında güçlü finansal sonuçlara imza atmaya devam ediyor. Yüzde 32 artışla toplam prim portföyünü 11,7 milyar TL'ye yükselten Türkiye Sigorta, 2021 yılında 1 milyar 58 milyon TL net kâr elde etti.

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta 2021 yılında, önceki yıla göre yüzde 32 oranında artışla toplam prim portföyünü 11,7 milyar TL'ye yükseltirken; teknik kârlılığını ise 1 milyar 297 milyon TL olarak açıkladı. 1 milyar 58 milyon TL net kâr elde eden Türkiye Sigorta, tarım, yangın ve doğal afetler, kaza gibi ana branşlarda pazar lideri pozisyonunu 2021 yılında pekiştirmeye devam etti.

Hayat dışı sigortacılık sektöründe en yüksek pazar payı

Hayat dışı sigorta pazarında liderliğini sürdüren Türkiye Sigorta'nın pazar payını yıl sonu itibarıyla 37 baz puan artırarak yüzde 13,4'e yükselttiğini ifade eden Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli: "Türkiye Sigorta olarak ürün ve dağıtım kanalı çeşitliliğini etkin şekilde kullanmaya devam ederek 2021 yılında sektörün üzerinde bir prim artışı elde ettik ve pazar payımızı

arttırdık. Son beş yıllık dönemde hayat-dışı sigortacılık sektöründe bir şirketin elde ettiği en yüksek pazar payına sahip olmanın gururunu yaşıyoruz. Türkiye Sigorta olarak banka kanalından aldığımız güçlü katkıyla, pazar lideri olduğumuz tarım branşında yüzde 50, kaza branşında yüzde 44, yangın & doğal afetler branşında yüzde 29 oranında büyüme kaydettik. Acente kanalındaki güçlü büyümemizle beraber oto branşlarında yüzde 46, hastalık/sağlık branşında özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerinde yüzde 48 oranında prim artışına ulaştık" dedi.

Atilla Benli; Türkiye Sigorta'nın 2022 hedefleriyle ilgili şunları söyledi: "Türkiye Sigorta 2022 yılında da atacağı dijitalleşme adımları, genişleyen ürün ve dağıtım ağı ve güçlü insan kaynağıyla beraber sürdürülebilir karlılık hedefiyle güçlü finansal sonuçlar elde etmeye devam edecek."

Türkiye Sigorta tarım branşında yüzde 60 oranında pazar payı elde ederken, yangın ve doğal afetler branşında yüzde 16, kaza branşında da yüzde 24'lük pazar payına erişti. Hızla genişleyen acente ağıyla beraber oto branşı altında kara araçları sorumluluk ve kara araçları branşları yüzde 51 ve yüzde 37 oranında büyüme kaydederek yüzde 9 ve yüzde 8 seviyelerinde pazar paylarına ulaştı.

Sektör genelinde hasar oranları artış gösterdi

Yaz döneminde görülen normalleşmeyle beraber sektörel bazda mobilite ve hasar frekansında artışlar, pandemi sebebiyle ertelenen sağlık harcamalarının dönüşü ve ek olarak yıl içerisinde gerçekleşen doğal afet, yangın ve dolu gibi doğa olaylarının etkileriyle sektör genelinde hasar oranları önemli şekilde artış gösterdi. Kur artışıyla beraber yükselen yedek parça maliyetleri, yılın son döneminde beklentilerin üzerinde gerçekleşen asgari ücret artışı ve zorunlu trafik sigortalarında yapılan genel şart değişiklikleri de özellikle oto (genel olarak kasko ve trafik) branşında sektör kârlılığını baskı altına alan ek faktörler olarak öne çıktı. 2021 yılının ikinci yarısında operasyonel ortamdaki dramatik değişimlere rağmen Türkiye Sigorta teknik kârlılık performansı ile sektörden olumlu şekilde ayrılmaya devam etti. Ana branşlar bazında Türkiye Sigorta tarım, yangın ve doğal afetler, kaza ve kara araçları branşlarında teknik kârını artırdı.

Acente ağı hızla genişliyor

Banka kanalındaki güçlü pozisyonunun yanı sıra Türkiye Sigorta, dağıtım kanalı çeşitlendirme stratejisi kapsamında acente sayısında da önemli bir büyüme sağladı. 2020 yılı sonunda 2.944 olan acente sayısı 2021 sonunda yüzde 35 artarak 3.974'e yükseldi. 2021 yılında acente kanalıyla üretilen prim miktarı yüzde 65 arttı.

Tarımda rakipsiz

Türkiye Sigorta banka dağıtım kanalındaki etkinliğiyle tarım branşında prim üretimini önceki yıla göre yüzde 50 oranında büyütürken 3,5 milyar TL'ye ulaştırdı ve bu üretimin yüzde 84'ünü banka kanalıyla gerçekleştirdi. Bu alanda sahip olduğu yüzde 60 pazar payıyla dominant pozisyonunu sürdürdü.

Etkin risk yönetimiyle yangın ve doğal afetlerde lider

Türkiye Sigorta'nın yangın ve doğal afetler branşında prim büyümesi yüzde 29 seviyesinde gerçekleşirken toplam prim hacmi 2,2 milyar TL'ye ulaştı. Konut ve zorunlu deprem sigortaları etkisiyle branş prim üretiminin yüzde 63'ü banka kanalı aracılığıyla gerçekleşti. Genel branş teknik kârı yüzde 44 artarak 407 milyon TL'ye ulaştı. Banka kanalının etkin şekilde kullanımıyla Türkiye Sigorta, kaza branşında ise prim üretimini 406 milyon TL'den 582 milyon TL'ye yüzde 44 oranında yükseltti.





Sektör Ligi'nde bu kez söz kadın sigortacılarda!

BU yıl 12'ncisi düzenlenen Sigorta Sektör Ligi için hazırlıklar devam ediyor. 15-18 Mayıs tarihleri arasında gerçekleşecek olan ligde bu yıl plaj voleybolu turnuvasında kadın sigortacılar da katılım gösterecek. Önceki sezonlarda erkek sigortacılar ile yapılan futbol temelli organizasyon da bu yıl RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı'nın önerisi ile kadın sigortacılara da yer verildi.

18 Mayıs 2022 tarihleri arasında, Asteria Kremlin Palace Otel'de gerçekleşecek ligin ana sponsoru olan RS Otomotiv Gru-

bu, yeni sezona da adımı verdi. RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal'dı, bu sezon kadın sigortacıların da ligde yer almasını önerdi.

Ünal'dı'nın önerisi ile Kadın Sigortacılar Derneği (KASİDER) ile yapılan iş birliği kapsamında, kadın sigortacıların oyuncu olarak yer alacağı plaj voleybolu turnuvasını da organizasyona dahil edildi. KASİDER'in 3. kuruluş yıldönümü olan 17 Mayıs'ta büyük bir parti ile bir tüm sektör çalışanları bütün olarak her iki turnuva da bitecek.

Yaş 80'miş sigorta bitmemiş!



Yaş 80 olsa da, Türk Nippon'da sigortanız bitmez!

Sağlığınız Bizde tamamlayıcı sağlık sigortası sayesinde,
mevcut hastalıklar 80 yaşına kadar bile kapsam dahilinde.
Türk Nippon'un avantajlarla dolu fırsatları için ayrıntılı bilgi
Türk Nippon Sigorta Acenteleri, turknippon.com ve 444 88 67'de.



TÜRK NIPPON
SİGORTA



Anadolu Sigorta, 2021 yılında sektöre yaklaşık 500 bin sağlık sigortalısı kazandırdı

SAĞLIK sigortalarında 2020 yılında başlayan yükseliş trendi, 2021 yılında da yoğun bir ilgiyle devam etti. Sektörün 2021 yılı sonunda 13 milyar TL seviyesinde gerçekleşen sağlık prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 30 seviyesinde artış gösterdi. 2021 yılında ürettiği 1.2 milyar TL'lik sağlık sigortası primiyle sektörde öncü konumda yer alan Anadolu Sigorta, geçtiğimiz yıl yaklaşık 500 bin sağlık sigortalısını sigorta sektörüne kazandırdı. Sağlık sigortasının ailenin ve toplumun geleceği için önemli bir yatırım olduğuna dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, en geç 30'lu yaşlarda özel sağlık sigortası sistemine girilmesinin önemli olduğunu ifade etti.

Pandemi döneminin başlangıcı itibarıyla sağlık sigortalarına gösterilen yoğun ilgi, 2021 yılında da talep artışlarıyla devam etti.

Sağlığın birincil öncelik olduğu bilincinin gelişmesiyle birlikte, sigorta sektöründe sağlık branşı yükselişini sürdürürken; Anadolu Sigorta, özellikle tamamlayıcı sağlık sigortası alanında sektör ortalamasının üzerinde gerçekleştirdiği prim üretimiyle bu alandaki farkını ortaya koydu.

2021 yılı sonunda sigorta sektöründeki 13 milyar TL seviyesinde gerçekleşen sağlık sigortaları prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 30'luk büyümeye işaret ediyor. Sağlık branşındaki ürünler arasında en büyük payı 9,5 milyar TL prim üretimiyle özel sağlık sigortaları alırken, tamamlayıcı sağlık sigortasının payı 2,6 milyar TL olarak kaydedildi. Yabancılar için sağlık, seyahat sağlık, acil sağlık gibi ürünler 907 milyon TL paya sahip olurken özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortalarında sigortalı sayısı 5 milyonu aştı.

Tamamlayıcı sağlık sigortalarında 2020 yılında başlayan büyüme trendi, 2021 yılında da devam ederken, prim üretiminde yıl sonu itibarıyla yüzde 73 oranında artış gözlemlendi. Geçen yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında tamamlayıcı sağlık sigortalı sayısı yaklaşık 1 milyon kişi artarken, özel sağlık sigortalı sayısında ise yaklaşık 235 bin kişilik artış meydana geldi. Anadolu Sigorta'nın sağlık sigortalarında sektör genelinde gerçekleşen yıllık prim üretiminin yüzde 9,30'unu gerçekleştirdiğini ifade eden Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, bir önceki yılın aynı dönemine göre prim üretimi sektörde yüzde 30 artarken, şirketlerinde ise sektörle paralel oranda artış gösterdiğini belirtti.

“En geç 30’lu yaşlarda özel sağlık sigortası sistemine girilmesini öneriyoruz”

Sağlık sigortalarında önümüzdeki dönemde de taleplerin artmaya devam edeceğini öngördüklerini söyleyen Erberk, sağlığın bir masraf olmadığına bilincine varılması gerektiğini, sağlık sigortasının ailenin ve toplumun geleceği için önemli bir yatırım olduğunu aktardı. “Sağlık bedava zannediliyor; oysa çok ciddi bir maliyeti var” diyen Erberk, sözlerine şöyle devam etti: “Bu maliyetin farkında olarak, insanlara sağlıklıyken bu maliyete katlanması gerektiğini iyi anlatmalıyız.

Sigortalıların veya potansiyel sigortalıların sağlık sigortası maliyetlerini yönetebilmek için bazı konuları özellikle dikkate alması gerekiyor. En geç 30’lu yaşlarda özel sağlık sigortası sistemine girilmesini öneriyoruz. Belirli bir zaman diliminde tazminat/ prim oranının düşük seyretmesine bağlı olarak; ömür boyu yenileme garantisi kazanılması ve özel sağlık sigortasının mümkün olduğu kadar sık ve küçük masraflar için değil, karşılanabilecek yüksek maliyetli tedavi giderleri için kullanılması büyük bir önem taşıyor. Ömür boyu yenileme garantisi kazanıldığında, primin yenilenme döneminde en fazla ne kadar artırılacağı tespit edildiği için finansal planlama yapmak mümkün olabiliyor. Aksi takdirde yıllara göre tazminat ödemeleri ve enflasyon gibi dış etkenlere bağlı olarak yenileme dönemi primleri ciddi oranda artış gösterebiliyor.”

“Özel sağlık sigortasıyla 21 bini aşkın koronavirüs hastası tedavi gördü”

Koronavirüsün yaklaşık iki yıldır etkisini devam ettirmesiy-

le ilgili olarak, bu konuda Anadolu Sigorta'nın üzerine düşen sorumlulukları yerine getirdiğini vurgulayan Erberk, “Salgın kapsam dışı olmasına rağmen Sigorta Birliği öncülüğünde tüm sigorta şirketleri koronavirüs tedavilerini karşılamaya daha ilk günden başlamıştı.

Koronavirüs tedavisi görenlere ve tazminat açısından özel sağlık sigortası kapsamında rakamlara baktığımızda, yıl sonu itibarıyla 21 bini aşkın kişi tedavi gördü, 69,5 milyon TL tazminat ödemesi yapıldı. Yaş gruplarına göre ayakta ve yatarak tedavi oranının değiştiğini gördük. 40 yaşa kadar ağırlıklı olarak ayakta tedavi, özellikle 60 yaş üzeri sigortalılarımızda ise ciddi oranda yatarak tedavi ihtiyacı oluştu. Yatarak tedavi giderleri (yoğun bakım dahil) toplam tazminatların yaklaşık yüzde 75’ini oluşturdu” diye konuştu.

“Sağlık sigortalılarımızı yenilikçi uzaktan sağlık hizmetleriyle buluşturmayı sürdüreceğiz”

Sağlık sigortası hizmetlerini tek bir uygulamada sunarak, sigorta dışında da sağlayabilecekleri hizmetlere odaklanmak için “Sağlığım Cepte” mobil uygulamasını geliştirdiklerini hatırlatan Erberk, “Sağlık ile ilgili pek çok sorunun aslında önlenabilir. Bunun için doğru bilgiye ulaşmanın önemini göz önünde bulundurarak; yıllar önce ‘7/24 Sağlık Danışmanım’ adında bir uygulama başlattık. Sağlık poliçesi olan tüm sigortalılarımızın zaman ve mesafe gibi engellere takılmadan, uzman doktorlarımızla istedikleri zaman görüşebilecekleri bu hizmeti sektörde sunan ilk şirket olduk.

Psikolojiden ortopediye, diyetisyenden çocuk sağlığına 16 farklı branşta hizmet veren doktorları bu alandaki iş ortağımız ile birlikte Sağlığım Cepte uygulamamıza entegre ettik. Sağlık poliçesi olan tüm sigortalılarımız uygulamamızdaki ‘7/24 Sağlık Danışmanım’ sayfasından randevu oluşturabilir, geçmiş ve gelecek randevularını görüntüleyebilir, acil durumlarda ‘hemen görüş’ seçeneği ile o anda uygun olan doktorlarımızla görüşebilirler. Sağlık Bakanlığı yetkililerinin sağlık hizmetinin mekan ve coğrafyadan bağımsız olarak ve çağdaş tıbbi teknoloji ile sunulmasına hizmet etmek için üzerinde çalıştığı düzenlemelerin hayata geçmesi ile birlikte, bu hizmetlerin daha kapsamlı bir şekilde sunulacağını öngörüyoruz. Sektörümüzde lider ve yenilikçi yapımız ile plan ve yatırımlarımızı bu doğrultuda yaparak, sigortalılarımızı her türlü yenilik ve kolaylıktan hızla faydalandıracak gelişmelerin her zaman takipçisiyiz” dedi.

MİNİ, MOBİL VE HASAR ONARIMLARINDA GARANTİLİ HİZMET: RS SERVİS

Kalite standartlarımız gereği, RS Servis'ten alacağınız her onarım hizmetimizde, Türkiye genelindeki tüm Servis Merkezlerimizde geçerli olmak üzere 2 yıl süre ile işçilik garantisi veriyoruz. RS Servis, hasar onarım hizmetlerini güvenle alabileceğiniz çözüm noktanızdır.

MİNİ ONARIM

Mini Onarım Hizmetlerimiz olan Ön Cam Onarımı, Plastik Tampon Onarımı, Boyasız Göçük Düzeltme, Boya Hasarlı Göçük Düzeltme, Mini Yama, İç Döşeme Onarımı ve Leke Çıkarma sayesinde, hasar dosyası açılmadan ve KASKO hasarsızlık indiriminizi kaybetmeden, küçük onarım ihtiyaçlarınızı rahatlıkla karşılayabilirsiniz.

MOBİL ONARIM

Plastik ve alüminyum parça onarımı konusundaki uzmanlığımız sayesinde, aracınız hangi serviste onarılıyor olursa olsun, tampon, far, jant ve radyatörler başta olmak üzere aracınızdaki hasarlı parçaların onarımında RS Servis'ten mobil olarak da yararlanabilirsiniz. Mobil parça onarımına konu tüm yedek parçaları kendi bünyesinde onaran tek ve lider firmayız. Dosya maliyetlerinizde raporlanabilir bir tasarruf imkanı sağlayan Mobil Onarım hizmetimizden yararlanmak için aracınızın sigortalı olması şartı da bulunmuyor.

HASAR ONARIMI

Türkiye geneline yaygın hizmet ağıımız, "Değişim Yerine Onarım" bilinci ile hareket eden hizmet stratejimiz ve aileden başlayan 35 yıllık hasar onarım uzmanlığımız sayesinde size uygun, hızlı ve kaliteli bir hasar onarım hizmeti sunuyoruz.

AK ÇÖZÜM SERVİS	KAZANÇLI SERVİS	ANA SERVİS	AS ONARIM	EUREKO HİZMET NOKTASI	PRESTİJ SERVİS
					
					
					

TAM KAPSAMLI OTO SERVİSİ



OTO EKSPRES'S'Ö	HOM SERVİS	EHOM SERVİS	DOST SERVİS	TNS VIP SERVİS
				
				
				

0850 777 4077
www.rsservis.com.tr

Uzaktan çalışmada veri güvenliğini sağlamanın 10 altın kuralı!



HER geçen gün artan siber saldırılar iş dünyasına her yıl 6 trilyon dolarlık zarar veriyor. Pandemi sürecinde uzaktan çalışma düzeni ise veri güvenliğini çok daha önemli hale getiriyor. Veri güvenliğinin yanında Türkiye'deki şirketlerin teknolojiye açılan penceresi olan ITserv, siber saldırılardan korunmanın yollarını açıklıyor. Her geçen gün sıklığı artan siber saldırılar iş dünyasına büyük zararlar vermeye devam ediyor. Gelecek yıl küresel ölçekte şirketlere 6 trilyon dolarlık fatura çıkaracak siber saldırılardan korunmak ise pandemi sürecinde çok daha önemli hale geliyor. Pandemi süreci kamu veya özel kuruluşların mekan bağımsız çalışabilme imkanlarını sorgulamasına da vesile oldu. Pandeminin başında bir çok firmanın bu duruma hazır olmadığı, hazırlık sürecinde de ciddi iş kayıpları veya çalışanların can güvenliklerini tehlikeye attıkları görülürken, hazırlık yapmış olan kurumların faaliyetlerinin asgari seviyede aksadığı, çok daha az zararla süreci yönettikleri görüldü.

Türkiye'de şirketlerin teknolojiye açılan penceresi olan ITserv, uzaktan veya mekan bağımsız çalışanların karşı karşıya kalacağı riskleri azaltabilmesi için önemli ipuçları veriyor.

ITServ, hem kurumu hem de çalışanların alabileceği önlemleri şöyle sıralıyor:

Kim nereye ulaşacak belirlenmeli:

Kurumlar hangi kullanıcıların hangi kaynaklara erişebileceği, bağlantı kuracak cihazların türleri ve haklarını net bir şekilde belirlemeli. Örneğin, kurum tarafından kullanıcıya verilmiş bir bilgisayara bir çok hak verilmişken, kullanıcının kendisine ait şahsi bilgisayarı üzerinden şirket kaynaklarına erişmek istemesi halinde kontrol yapılmalı.

Uzaktan çalışanın güvenliği sağlanmalı:

Uzaktan, güvenli erişim sağlayan sistemlerin kurum güvenlik politikalarını uygulayacak şekilde güvenli yapılandırıldığından emin olunması gerekir. Erişimin uçtan uca şifrelenerek sağlandığı bu yöntemde özellikle uzaktan erişim için kullanılan sistemlerin iyi kurgulanmış olması şart.

Şifreleme önemli:

Kurumlarda güvenlik güncellemelerinin sürekli takip edilip, uygulanmış olması önem arz ediyor. Güncel bağlantı şifreleme politikalarının kullanılmış olması gerekiyor.

Uzaktan çalışmanın güvenlik riskleri:

Uzaktan çalışmada riskler, kurum içinde barınan sistemler ve kurum içi çalışanlara kıyasla daha yüksektir. Kuruma uzaktan bağlanmak için sunulan bilgisayarın çalınması verileri riske atar. Uzaktan çalışmada kurum ağına bağlanırken anonim bir ağ kullanılması da tehlike yaratır.



Yol haritası belirlenmeli:

Uzaktan çalışma için kurumsal seviyede bir yol haritasının oluşturulması ve takip edilmesi gerekir. Bunun için ağa bağlanacak cihazların belirlenip erişim alanları tespit edilmeli.

Çok faktörlü kimlik doğrulama:

Kullanıcı adı ve şifreler çalınabilir, sızdırılabilir veya oltalama ile elde edilebilir. İnternete açık olan sistemler için tehdit unsuru oluşturan saldırılara karşı koyabilmek adına çok faktörlü doğrulama (MFA) erişim yöntemlerini kullanmak riski azaltır. En sık kullanılan MFA yöntemlerinden biri, telefona SMS göndermektir.

Gölge teknoloji tehdidi:

IT departmanının onayı ve desteği olmadan geliştirilip kullanılan teknoloji çözümlerine gölge bilişim teknolojileri deniyor. Bunlara örnek olarak; bulut (cloud) uygulamaları, kişisel cihazlar, excel makroları ve benzeri araçlar verilebilir. Bu teknolojilerin kurumun kendisi, kurumun verileri ve kullanıcı için ayrı bir zafiyet oluşturup oluşturmadığı kontrol edilmelidir.

Çalışanlarda farkındalık yaratılmalı:

Alınmış önlemlerle kuruluşun en zayıf halkası kadar güçlü olunabilir. Bu sebeple teknik önlemlerin yanında son kullanıcı için farkındalık yaratmak, alınabilecek en kritik tedbirler arasında. Evden çalışma sırasında yaşanacak riskler hakkında sıklıkla bilgilendirme yapılmalı.

Güvenlik testleri şart:

Pandemi gibi zorlu zamanlarda güvenlikten sorumlu personelin kurumun farklı ihtiyaçlarına odaklandığından rutin yapılması gereken zafiyet yönetimi gibi işler aksayabilir. Bu gibi durumlarda var olan güvenlik seviyesini korumak da kritik hususlardan biridir.

Alarmlar takip edilmeli:

Yapıda gerçekleşen olayları izleme, araştırma ve beklenmedik olaylar sonrası olay araştırması yürütülebilecek bir şekilde loglar alınmalıdır. Bu sayede olası bir ihlal sırasında neler olduğunu anlamak kolaylaşacak ve olaya müdahale süreçleri iyileştirilmiş olacaktır.



Şule Aksak Gürbüz

Alerta Kurumsal Sağlık Yönetimi ve
Danışmanlık Hizm. A.Ş. Portföy Yöneticisi

Bedeni hasar süreçlerinde suistimal

INSANOĞLU belli bir düzen içerisinde yaşamını sürdürürken nasıl, nelerin etkisi ile davranışlarını suistimale dönüştürmüş bilmek sanırım zor ancak ticaretin başladığı en eski dönemlerden M.Ö.300'lerden günümüze suistimalin her daim var olduğu bilinen bir gerçek. Sigortacılığın ana konusu hasar değerlendirmesi sırasında bir sigortacının olmazsa olmaz görevi maliyetleri düşürürken sağlıklı bir inceleme sonrası suistimalin olup olmadığını tespit etmektir. Bunu sağlarken tabii ki teknolojinin desteği, tespiti yönelik programlarmaların kullanılması günümüz teknoloji çağında sigortacıların da olmazsa olmazıdır.

Sigorta suistimleri sağlık, hayat dışı, hayat sigortası ayırt etmeksizin her türlü sigorta branşını etkilemekle birlikte özellikle bedeni hasar süreçlerinde uydurma kaza meydana getirmek, oluşan hasarı olduğundan fazla göstermeye çalışmak, yüksek tazminat ödemesi alabilmek için yanlış beyanda bulunmak gibi durumlarla organize suç zinciri şeklinde karşımıza çıkmaktadır.

Sigorta Sahteciliklerini Engelleme Bürosu 2020-2021 verilerine göre sürücü değişikliği suistimal oranı %26,99 ile başı çekerken sahte polişe yoluyla yapılan suistimallerin oranı %21,35'tir.



İsviçre'nin en büyük kaza sigorta kurumlarından biri olan SUVA (The Swiss National Accident Insurance Fund) verilerine göre son yıllara bakıldığında; sadece sigorta dolandırıcılığı yapabilmek için şirket kurulumları yapıldığı, sahte iflaslar, yasadışı çalışma, hastaneler, doktorlar ve terapistler tarafından yanlış hesaplanmış faturalar ile yoğun karşılaşıldığı ifade edilmektedir.

SİSEB'in sitesinde verilen haberturk.com'dan alınan haberde 2019 yılında Slovenya'da 21 yaşındaki bir kadın sigorta dolandırıcılığı yapmak için, ailesinin de yardımıyla elini bileğinden döner testereyle kesmekle suçlanmış, akrabalarının, kadını hastaneye götürüp elini dal budarken kestiği şeklinde bildirdiği, ailenin diğer dört üyesinin de gözaltına alındığı, daha sonra ikisinin serbest bırakıldığı aktarılmıştır.

Sakatlığın kalıcı olabilmesi için kesilen eli yanlarında götürmedikleri, ancak daha sonra elin zamanında bulunup yerine dikildiğini de yetkililerce ifade edilmiştir.

Bu ve bunun benzeri suistimallerin tespitinde bedeni hasar dosyalarında oluşan maliyetin önüne geçmek adına gerçek hasar ile sahte hasar ayırımının ciddiyetle yapılması önem arz etmektedir.

Bedeni hasar suistimallerinin tespiti için en önemli kaynak sigorta şirketlerine iletilen tıbbi evrakı inceleyerek destek veren medikal danışmanlık şirketleridir. Bu suistimallerin tespiti için en önemli kaynaklardan olan doktorlar, adli tıp uzmanlarından gelen bilgiler ve suistimal şüphesi sonrasında özel olarak bu suistimalleri tespit etmek için kurulmuş araştırma firmalarından da hizmet alınmaktadır.

Ülkemizdeki hekimlerin birçok ülkedeki meslektaşları ile önemli ortak sorunlarından biri adli raporlama konusunda ki deneyim ve bilgi eksiklikleridir. Dolayısıyla bedeni tazminat dosyalarında tıbbi bilirkişi raporlarının adli tıp uzmanlarının kontrolünde hazırlanması kaçınılmaz olmaktadır.

Ceza davalarında travma skorlaması, tazminat davalarında tedavi gideri, geçici işgöremezlik süresi (temporary impairment), efor kaybı tespitleri, sürekli sakatlık hallerinde oran hesaplaması (evaluation permanent impairment), ölüm hallerinde ölüm sebebinin belirlenmesi gibi konular doğrudan adli tıp uzmanlık alanlarıdır.

Konuyla ilgili olarak gerektiğinde diğer tıp branşlarından ikinci görüş (second opinion) da alınarak bedeni hasar dosyalarında medikal danışmanlık alınmaktadır. Bedeni hasar ile sonuçlanan her türlü olayda (trafik kazaları, iş kazaları, diğer kazalar, kasten yaralama olayları, cinsel saldırı olayları, tıbbi uygulama hataları, ölümlü olaylar) medikal inceleme çalışmaları yaptırılmaktadır.

Son dönemde sigorta sektöründe, bedeni hasar süreçlerinde ve olayların suistimalle mücadelesinde, muallakta bekleyen, henüz tedavisi tamamlanmamış dosyalarda karşılaşılabilecek, olası minimal ve maksimal oranların tespiti ve/veya maluliyet oranı çıkıp çıkmayacağı ile ilgili gerekçeli rapor tanzimi yanında suistimalin tespitine yönelik medikal danışmanların hekim kadro-

su refakatinde, zarar görenin ilgili uzmanlar tarafından yerinde muayeneleri de gerçekleştirilerek son durumlarının tespiti sağlanmaktadır.

Süreç içerisinde öncelikli olarak olası suistimal ve sahtekârlıklara ilişkin ihtimalleri göz önünde bulundurmak gerekmektedir. Bu doğrultuda, bedeni hasar tazminatına ilişkin olarak sıklıkla karşılaşılan suistimal ve sahtekârlık yöntemleri şu şekilde sıralanabilir:

- Sahte veya metinde oynanmış tutanak tanzimi,
- Sahte belge, imza ve beyan durumları,
- Poliçe başlangıç tarihinden önce meydana gelen hasarlar,
- Planlanmış/organize/anlaşmalı hasarlar,
- Abartılmış fatura suistimalleri,
- Sahte yaralanma suistimalleri,
- Gereksiz tedavi gideri suistimalleri,
- Sağlık hizmeti sunucusu suistimalleri.

Mevcut ve olası suistimallerin tespit edilmesi ve önlenmesi adına atılabilecek en önemli adım gerekli tüm kontrol noktaları ile donatılmış yeterli bir bilgi işlem sistemi ve yazılımlara sahip olmak ve bu yazılımların sürekli olarak güncellenmelerini sağlamaktır. Dolayısı ile kullanılan bilgi işlem sisteminin etkinliği ve yeterliliği kadar, söz konusu sisteme tanımlanmış kontrol noktalarının da etkinliği ve güncelliği önem arz etmektedir.

Bir hasarın suistimal şüphesi dolayısı ile reddedilmesi halinde, 6102 sayılı Kanun'un 1409'uncu maddesi uyarınca ispat yükü sigortacıya verildiğinden ötürü şirketin söz konusu durumu kesin kanıtlarla ispatlaması ve red işlemine ilişkin yasal dayanakların da mevcut olması gerekir.

Ne şekilde bir yapılanmaya gidilirse gidilsin, sahte hasarlara ilişkin şirket bünyesinde ayrı bir farkındalık oluşturulması hususunun ihmal edilmemesi önemlidir.

Magdeburger Sigorta sektörünün boşluklarını dolduruyor

Kâmil Demirel

Magdeburger Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Magdeburger Sigorta Satış, Pazarlama ve İK'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kâmil Demirel Sigorta Life dergisinin Mart sayısına konuk oldu. Demirel sözlerine başlarken, 2021 yılının Magdeburger Sigorta'nın çok tempolu ve üretken bir yıl olduğunu ifade ediyor. Hem acenteleri hem de çalışanlarına değer verdiklerinin altını çizen Demirel, 2022 yılında da acentelerine olan desteklerinin devam edeceklerinin de sinyallerini veriyor.

SİGORTA Life'a konuk olan Magdeburger Sigorta Satış, Pazarlama ve İK'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kâmil Demirel, Sigorta Life dergisinin Genel Yayın Yönetmeni Merve Özkan'ın sorularını içtenlikle yanıtladı. Keyifli bir sohbet gerçekleştirdiğimiz Demirel, 2021 yılının Magdeburger Sigorta'nın nasıl bir yıl geçirdiğini okurlarımız için paylaştı.

“Sektörün üzerinde bir büyüme ile kapattık”

Heyecanı, motivasyonu yüksek ve üretken bir yıl geçirdiklerini aktaran Demirel, genç bir ekiple yoğun bir şekilde çalıştıklarına değinerek kasko, sağlık, yangın ve doğal afetler branşında yılı sektörün üzerinde bir büyüme ile kapattıklarını ifade ediyor.

3 yıl önce kurulan Magdeburger Sigorta'nın hedefinin ilk gününden bu yana sektördeki payının büyümek olduğunu ve bu yıl çok büyük hamleler yaparak güzel bir ivme yakaladıklarının altını çizen Demirel, “Biz tüm kurgusunu acenteler üzerinden yapan bir şirket olduğumuz için acenteler toplantısı yaptık. Sahayla buluştuk, onları dinledik. Onların çözüm önerilerine karşı neler yapabiliriz bunları değerlendirdik. En çok değer verdiğim acente segmentasyonuna başladık. Mag, Magde ve Magdeburger adında 3 tane segment oluşturduk. Magdeburger'in ödülü diğer 2 segmente göre biraz daha fazla. Acenteler de çok ilgi gösterdiler. 2022 yılında da farklı sürprizlerimiz de olacak.

Sektörün 2 tane ana oyuncusu var bana göre; birincisi acenteler, ikincisi ise çalışanlar. Biz acentelerimizin kazanacağı bir oluşumun yanı sıra çalışanlarımızın da kazanacağı bir oyun düzenledik ve adına da ‘Ödül Ağacı’ dedik. Bununla birlikte 8 tane takım oluşturduk. Bu takımların yapısı tam bir mozaik. Bu yapıdan çalışan arkadaşlarımız kazandı, bu konuda çok mutluyum. Şirketimizin yüzde 75'i “Y kuşağı”. Biz de kuşaklar arası bir bağ kurmak istedik. Amacımız genç yürekler yaratmaktı ve bunu başardık” diyor.

“Öngörülerden değil sahanın yaşanmışlıklarından ders alacağız”

2022 yılında Magdeburger Sigorta'nın acentelerine olan desteğinin devam edeceğini ve onlarla ilgili çalışmalarından vazgeçmeyeceklerinin müjdesini veren Demirel, acenteler için “Kazan Sepeti” diye bir proje üreterek onlara daha fazla gelir getiren bir iş olduğunu ve 900 acentenin yüzde 92'sinin bu sepete iştirak ettiğini açıklıyor. Magdeburger Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kâmil Demirel Bu yılda bunun meyvelerini acenteleri ile birlikte toplayacaklarını ve acentelerin tutturması gereken baremleri onların şartlarına göre belirlediklerinin de altını çiziyor.

Kâmil Demirel, geçtiğimiz yıl olduğu gibi Magdeburger olarak üretken bir takım olmaya devam edeceklerini ve öngörülerden değil sahanın yaşanmışlıklarından ders alacaklarını belirtiyor. Nisan ayından itibaren portföy yapılarını değiştireceklerini açıklayan Demirel, 2022 yılında pazar paylarını daha da yukarıya taşıyacaklarını, ARGE birimleri ve şirketteki gençlerin eğitimleri için bir akademi de kuracaklarının sinyallerini veriyor.

“Sektörün önemli bir oyuncusu olacağız”

Magdeburger Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kâmil Demirel, sektörün boşluklarını dolduran bir sigorta şirketi olduklarının altını çizerek öne çıkan özelliklerini ise şöyle sıralıyor:

“Geliştirdiğimiz ürünlerimiz var. Tamamlayıcı sağlık sigortasında sınırsız paketimiz var. Kasko da değer kaybı teminatımız var. Mekanik arıza teminatımız var. Droneda sorumluluk sigortamız var. Kuyumculara teminat veriyoruz. Dopdolu sigortamız var. İkinci el sigortalarımız gibi birçok değerli sigortalarımız var.”



Sahanın taleplerinin çok önemli olduğunu belirten Demirel, şirketlerinin iletişim kurma alanında çok başarılı olduklarını ve gelen eleştirileri hep olumlu karşıladıklarını söylüyor. 29 yıl boyunca acentelerle gelişerek büyüdüğünü ve sürekli sahada olduğunu ifade eden Demirel, 2022 yılında sektörün çok önemli bir oyuncusu olacaklarını belirtiyor.

5G'nin içerisinde sevgi var

Bilindiği üzere satış ve pazarlama görevinin yanı sıra İnsan Kaynakları da Kâmil Demirel'e bağlı. Bu bağlamda geliştirilen 5G felsefesi okurlarımız için açıklıyor ve sözlerine şöyle devam ediyor;

"Bu felsefe tamamen takım arkadaşlarımla birlikte geliştirdiğimiz bir konu.5G düşüncesi bizim temel yapıtaşlarımızı oluşturuyor. Bundan sonra bu düşünceyle ilerleyeceğiz. Sektörün en değerli parçalarından biri olacağız. Asıl önemlisi 5G'nin içerisinde sevgi var. Gençlerden akıl alıyoruz."

Magdeburger Sigorta'nın yeni yılda da bölge yapılanmasını daha da güçlendirmek için çalışmalarından bahseden Demirel, "Biz acentelerimizle bir aileyiz. Dolayısıyla daha da güçlendirip geliştirmek istiyoruz. Bölge yapımızı bu düşünceyle gözden geçirdik. Doğu Karadeniz Bölgesi'nin ismini değiştirdik ve Karadeniz Bölgesi yaptık. Geleceğin Orta Karadeniz Müdürlüğü'nü şimdiden inşa ettik. Konya'da Orta Anadolu Bölgesi Müdürlüğü'nü oluşturduk. Diyarbakır temsilcisi oluşturduk. Kısacası 8 bölge ve 1 temsilcimiz olacak" diyor.

Bu yapılanmaları gerçekleştirirken önceliklerinden bahseden Demirel, sahada etkin ve yaygın olmak istediklerini ve merkezi yönetim yerine ademi merkezîyetçi yönetimi tercih ettiklerini belirtiyor ve özgüvenli yüksek bölgeler istediklerini ve ilk 5'te olmak için çalışmalarına hızla devam ettiklerinin altını çiziyor. Kâmil Demirel ile röportajımın sonuna gelirken 2022 yılında yeni kampanyalarının da olacaklarını müjdeliyor.

Genç Tasarruf Emeklilik Planı

Genç Tasarruf Katılım Bireysel Emeklilik Planı ile çocuklarınızın geleceğini şimdiden güvence altına alın, Bereketli Kulüp'ün ayrıcalıklar dünyası ile tanışın!



*Bora
Uludüz*

sigortam.net
CEO'su

*Trafikte kafanız
rahat olsun*

TOPLUMDA sigorta konusundaki farkındalığı artırmayı hedefleyen Sigortam.net, trafik sigortası ve kasko için en önemli kapsamlardan birisi olan İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM) teminatına sokak röportajlarıyla dikkat çekti. Sigortam.net CEO'su Bora Uludüz, "İMM, kaza durumunda müşteriyi çok büyük finansal sorumluluklar karşısında koruyan önemli bir teminat. Çok az fiyat farkıyla, sınırsız limite kadar koruma sağlayabiliyor. 'Müşterinin Şampiyonu' olma vizyonuyla, bu konuda toplumumuzu bilinçlendirmeyi sorumluluğumuz olarak görüyoruz" dedi.

Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformu Sigortam.net, özellikle son dönemde araç bedellerinin yükselişi ve kışın artan kazalar nedeniyle daha da önem kazanan İMM konusunda farkındalık yaratmak amacıyla sokak röportajları projesi gerçekleştirdi. Sosyal medyada paylaşılan röportajlarda, İMM'nin açılımının ne olduğu sorulan vatandaşların çoğu, 'İstanbul Meraklılar Merkezi', 'İstanbul Metro Müdürlüğü' ve 'İstanbul Mahalle Muhtarlığı' gibi birbirinden eğlenceli yanıtlar verdi. Röportaja katılan az sayıda kişi ise İMM'nin avantajlarından haberdar olduğunu ifade etti.

Sigortayı anlaşılır hale getirmek istiyoruz

Sigortam.net CEO'su Bora Uludüz, 'Müşterinin Şampiyonu' olmak hedefiyle 22 yıldır tüketicilere en doğru danışmanlık hizmetini sunduklarını belirterek, şunları söyledi:

"Ülkemizde sigortacılığın gelişimine katkıda bulunacak adımları atarak, sektörümüze değer yaratmaya odaklanıyoruz. Toplumda sigorta konusundaki farkındalığı artırmak, sigorta gibi karmaşık bir ürünü daha anlaşılır hale getirmek istiyoruz. Bu hedef doğrultusunda, son dönemde önemi daha da artan İMM konusunda bilinç yaratmayı da önemli bir sorumluluk olarak görüyoruz. Müşterilerimizin aldıkları poliçelerde kafalarının net olması bizim için çok önemli. Ek kapsamlı Trafik Sigortası veya Kasko ürünlerinde, uygun fiyat farklarıyla, yüksek limitli İMM teminatı eklenmesi konusunda toplumu daha fazla bilgilendirmek istiyoruz. Sigortam.net müşterilerine baktığımızda, verdiğimiz danışmanlık sonrası İMM teminatına dikkat ederek poliçe süreçlerini tamamlayanların her geçen gün arttığını gözlemliyoruz. Bu, sigorta farkındalığı adına olumlu bir gelişme, ancak daha gidecek çok yolumuz olduğunu biliyoruz. Sigortam.net olarak her koşulda müşterinin menfaatini koruyan bir danışman olarak bu konudaki bilinçlendirme faaliyetlerimizi sürdüreceğiz."



İMM nedir?

Zorunlu trafik sigortası, standart kapsamda sadece karşı aracı koruyor ve limiti araç başına 50 bin TL ile sınırlı. Bir kaza durumunda, 50 bin TL'yi aşan masraflar kişisel yükümlülük haline gelebiliyor. Ek kapsamlı trafik sigortası veya kasko ürünlerinde bulunan İhtiyari Mali Mesuliyet (İMM), standart trafik sigortası teminatı dışında kalan bu kısmı güvenceye alıyor.

İMM, bir kazada hem trafik sigortası limitleri üzerinde kalan maddi hasarı ödüyor, hem de karşı tarafa verilen zarar manevi olduğunda, açılacak bir tazminat davası sonucunda ödenecek bedeli de sigorta kapsamına alıyor.

İMM, sadece karşı araçtaki hasarı karşılıyor. Araç sahiplerinin, kendi araçlarını da güvenceye almak için mutlaka kasko satın almaları gerekiyor.





Ayhan Çalık

Sigorta Acenteleri
Derneği Başkanı

“Acenteye dokunan sigorta şirketi kazanır”

Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Ayhan Çalık, Sigorta Life dergisine özel açıklamalarda bulundu. 2 yıllık yeni dönem için başkanlık bayrağını devralan Çalık, Sigorta Acenteleri Derneği'nin (SAB) yeni dönem planlarından ve ajanda konu başlıklarına değindi.

ÇALIK, önümüzdeki günlerde alacakları aksiyonlardan bahseden Çalık, SAB yeni dönemde miras aldıkları sorumluluklarını yerine getireceğini ifade ediyor. Miras aldıkları sorumlulukları şu şekilde sıralıyor ve sözlerine şöyle devam ediyor;

“Acente saygınlığının artırılması, acente üzerine sorumluluk verilmiş maliyetlerin azaltılması, acentelerin gelir seviyesinin yükseltilmesi, sigortalı olma kültürü ve acente yetkinlik kabiletlerini daha üst seviyelere çıkarılabilmesi için yapılacak çalışmalar. Bunların hepsini yapabileceğimize inancımız tam. Bize yadigar kalan konulardan asla uzaklaşmayacağız.”

Acentelere destek oldukça önemli

Pandeminin ardından Türk Lirasının değer kaybetmesi sonrası artan kur farkından dolayı piyasadaki birçok sektör dolaylı ya da doğrudan olumsuz etkilendi. Tüm sektörlerde olduğu sigorta sektörü de bu durumdan etkilendiğini gördük ancak bu durum sigorta acentelerini daha çok etkiledi diyebiliriz. Halkın bütçesi yetmediği için sigorta ve kaskolarını yenilememesi ülke genelinde faaliyet yürüten 16 bin sigorta acentesinin işlerini neredeyse durma noktasına getirdi. Acentelerin yaşadığı tüm sorunlar göz önüne alındığında nasıl bir yol izlenmesi gerektiğiyle ilgili açıklamalarda da bulunan Çalık, bunun sadece sigorta sektörünün yaşadığı bir sorun olmadığını ve ülke olarak şu an bir ekonomik kaos ortamından geçtiğimizi ifade ediyor.

“Bütün sektörlerin hareketliliğinin azaldığı bu dönemde sigorta sektörünün bundan etkilenmemesi düşünülemez” diyen Çalık, şöyle devam ediyor:

“Sigorta sektörünün fabrikası dinamik ekonomidir. Daralan ekonomi sektörün üretimini de düşürecek aşıkârdır. Öncelikle şirketlerin acentelerin gelir seviyesini düşürmeyecek, tabiri caizse acentelerinin bu kaos ortamından zarar görmeden çıkmasını sağlayacak palyatif değil, kesin çözümlere odaklanması gerekir. Destek bu dönem çok önemli. Dağıtım kanalına sahip çıkamayan şirketler de bu durumdan daha da fazla zarar görecektir.

Biz Acenteler ise bu dönemi kazasız atlattık için elimizden geleni yapıyoruz. Şirketlerin desteği olmadan çok da mümkün değil. Artan fiyatların iş kaybettirmesi bir handikap ama artan fiyatlar da piyasa enflasyonu kadar artmadı. Polİçe primleri büro masraflarımız, maaş ödemelerimiz, yaşam maliyetlerimiz kadar artmadı. Geliri primler üzerinden olan Acentelerin sadece prim artışlarıyla yetinebilmesi çok mümkün değil.”

“Yapılması gerekeni yapıyor”

Acentelerin diğer mağdur olduklarını dile getirdiği konu “iptallerde iade komisyonlarının kaldırılması”. Sektör olarak bir bütün olsak da acentelerin sigorta firmalarına olan sitemleri gündemde. Bu durumda sigorta firmalarının alması gereken aksiyonlara da değinen Çalık, konu özelinde söylenmesi gereken çok şeyin olduğunu ve yapılması gerekenleri yapmaya devam ettiklerini belirtiyor. Paydaşı oldukları Sigorta Acenteleri Platformu olarak 9 STK ile beraber çalıştıklarını ifade eden Çalık, “Birlikte sektör erk kurumlarına sunduğumuz bir raporumuz var. Rapor ne diyor? Rapor sektörün ziyadesiyle makyajlandığını, büyümediğini söylüyor. Sektör 2016 – 2020 yılları arası 5 yılda Dolar bazında % 3 büyümüş. Mesela o raporda Acentelerin 2016 da alınan haklarının geri verilmediğini söylüyor. Acentelerin diğer dağıtım kanallarına ezdirildiği söyleniyor. Sektörün kampanya, risturn, iade komisyon hediye çekleriyle itibarsızlaştığını söylüyor. Ve o rapor diyor ki; Acentelerin komisyon iadesi yapması sonucu reva görülen iade tutar doğru değil. Aşgari 60 liranın altında olmamalı diyor. Bize kalsa yani SAB’a kalsa hiç iade edilmemeli. Ama platform olarak dokuz dernek ANSADER, AVSAD, ASİAD, İSAD, PASAD, SAAS, SAB, SAİS, TEKSADER olarak birlikte karar aldı. Etik gereği platform talebinin dışına çıkmayız. Bu konuda çok kararlıyız. Raporumuzu İTO Meslek Komitemize verdik. SAİK’e iletili. SAİK’in SEDDK’ya da ulaştırdığını düşünüyoruz. Şu an demokratik ve kurumsal hiyerarşiyi takip ediyoruz. Bu taleplerimiz karşılanmazsa yapacaklarımızı da konuşuyoruz. Polİçe iptal olduğunda yine hizmet veriyorum. Kul hakkı var burada. Cumhurbaşkanından acentelerin haklarının verilmesini talep ediyorum” diyor.

“SAB olarak biz sıcak dijitale inanıyoruz”

Ülkemizde 16 bin acente var ve bilindiği üzere dijitalleşme ne kadar artsa da sigorta acenteden alınıyor. Ancak burada farklı bir opsiyon daha bulunuyor. Online olarak fiyat karşılaştırması yapan, poliçe satan gibi sigorta pazaryerleri bulunuyor. Dijitalleşen dünyada sigortacılık da evirilmeye mahkûm hale geliyor. Gelecekte acentelerin sektördeki pozisyonuyla ilgili önemli açıklamalarda bulunan Çalık, “Dijitalleşmenin bu günkü işleyiş modeliyle devam etmesi sektörü büyük sıkıntıya sokar. Her geçen gün sigorta dolandırıcılığına maruz kalan nihai tüketici sayısı artıyor.

Sebepten gel vatandaş gel, daha ucuzu var, daha kampanyalı var söylemleri oldukça da bu devam edecek. Geçen gün Abdurrahman kardeşimle yaptığımız röportajda detaylıca değindiniz. Bilinçlendirme adına çok aydınlatıcı bir röportajdı. Eksik olan şeydu, acente de fake kart itirazı sonucu poliçeyi mebdinden iptal edebiliyor. Ne yazık ki bazı şirketler kısmi iptal yapıyor. Doğru değil. Genelge açık. Bu durumda poliçe mebdin iptal yapılmalı. Acenteler kısmi iptal zeyillerini kabul etmesin. Bu uygulamaya maruz kalan acentelerin itirazlarına destek veriniz.

“Yaptığımız işin sonuçları primle ölçülmez”

Bu konuda SIAP da çok net. Kampanya, hediye çeki iade komisyon olmamalı diyor. Bu arada Daha Güçlü Acenteler Platformunun konu hakkında yaptıkları çalışmalara da derneğim adına teşekkür ederim. SAB olarak biz sıcak dijitale inanıyoruz. Gel vatandaş gel sektörün, sigorta sektörünün doğrusu değil. Biz finans sektörünün sermaye genişliğini sağlayan sektörüz. Ne internetten ne de dükkânımızın önüne çıkıp gel vatandaş gel diye bağır-mamalıyız” diyor.

“Sigorta, acenteden alınır diyoruz. Peki neden?” diye sordumuzda sorumuzu samimiyetle yanıtlayan Çalık, sektörün tüm kurgusunu primle yönettiğini ve bu sebeple sektörün büyüklüğünü ne yazık ki makro ölçüde de mikro ölçüde de primle ölçüldüğünü belirtiyor. Yapılan işin ise öyle olmadığı altını çizen Çalık sözlerine şöyle devam ediyor:

“Yaptığımız işin sonuçları primle ölçülmez. Bugün sektörün büyüklüğü yaklaşık 6-7 milyar Euro. Ama verilen teminatlar 300 – 400 trilyon Euro’nun üstündedir. Mikro ölçekle ölçeklendirerek anlatmak gerekirse 4-5 bin lira primle 500 – 600 bin liralık aracınızı sigorta ettiriyorsunuz. Bir fabrika 30 – 40 bin lira primle sigorta ediliyor ama biz sigortacılar 8-10 milyon teminat veriyoruz. Sigorta yapılırken yapılan hatalar sigortalının hasar gördüğü

Şirketler acentelerini desteklemeli

esnada alması gereken ziyanına negatif yansıyor. Diğer dağıtım kanallarına istinaden hasar anında minimum kaybın olduğu dağıtım kanalı acentedir.”

Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Ayhan Çalık, 2022 yılına dair öngörülerini de okurlarımız için paylaşıyor. Çalık, sektörün ilk ve ikinci çeyrekte daralmaya devam edeceğini ama üçüncü çeyrekte toparlanıp son çeyrekte büyüme trendine evrileceğini belirtiyor. En önemli dönemin ise de sebeple ilk iki çeyrek olduğunun altını çizen Çalık, “Meslektaşlarımdan ilk altı aylık dönemde daralan piyasa şartlarına göre tedbirler almasını rica ediyorum. Sigorta şirketlerine tavsiyemiz ise ikinci altı aylık dönemde toparlanan ve yükselişe geçecek olan sektörün en önemli dağıtım kanalı olan acentelerden gelecek üretimleri kaçırmamak istiyorlarsa ilk altı aylık dönemde de son altı aylık dönemde de acentelerini desteklemelidirler. Acenteye dokunan sigorta şirketi kazanır. Acenteye dokunmak yerine sermayesine, reüsörüne, trete anlaşmalarına, fiyat gücüne bakarak acenteye dokunma yerine sadece gücüne bakarak uzaklaşan şirketler yok olmaya mahkûmdur. Acentenin sorununu çözen, acenteye sorun çıkarmayan şirket kazanır. Güçlü acente, güçlü sigorta sektörü demek” diyor.

A black and white close-up photograph of an elephant's head, showing the textured skin and a large tusk. The elephant is looking towards the right side of the frame.

Risklerinizin yönetimi için
güçlü bir çözüm ortağı
aradığınızda,
gücünüze güç katmak için
buradayız!

 **telesure**
S İ G O R T A

Sektörden

Kısa Kısa



Magdeburger Can Dostum Sigorta'lılara evcil hayvan mamaları %30 indirimli!

Magdeburger Can Dostum Sigortası polişe sahiplerine, Kito'nun internet sitesi üzerinden yapacakları mama alışverişlerinde %30 indirim uygulanacak.

Magdeburger Sigorta ve premium kedi-köpek maması üreten Kito Pet yeni bir işbirliği duyurdu. Bu işbirliği kapsamında, Magdeburger Can Dostum Sigortası polişe sahiplerinin Kito.pet internet sitesi üzerinden yapacakları mama alışverişlerinde %30 indirim uygulanacak. İşbirliği çerçevesinde uygulanacak indirim için üst alışveriş limiti; her bir polişe sahibi için aylık toplam 2.500 TL olacak. İndirime ek olarak, aylık 1.000 TL ve üzerinde alışveriş yapan her bir Can Dostum Sigortası polişe sahibine; markası, kalitesi ve çeşidi Kito Pet tarafından belirlenecek 2,5 kg kuru mama hediye edilecek.

Anadolu Sigorta, kasko sigortası ile birçok yenilikçi hizmet sunuyor

Araç sahiplerinin ihtiyaç duyabileceği tüm teminatlarla her bütçeye özel kasko sigortası alternatifleri sunan Anadolu Sigorta, yenilikçi hizmetleriyle müşterilerinin yanında olarak, güvence sağlamayı sürdürüyor.

Anadolu Sigorta, aracını kasko sigortası ile güvence altına almak isteyen müşterilerine özel yenilikçi hizmetlerle, her bütçeye uygun alternatifler sunmaya devam ediyor. Birleşik Kasko Sigortası ile araç sahiplerinin ihtiyaç duyabileceği tüm teminatlarla tam güvence sağlayan Anadolu Sigorta, Elektrikli Araç Sigortası ile elektrikli/hibrit araçları koruma altına alarak sürdürülebilir ve çevreye duyarlı bir dünya için de katma değer yaratıyor.

Anadolu Sigorta'dan yaptırılan Birleşik Kasko Sigortası kapsamında; hasarsızlık indirimi koruma ve cam hasarı koruma ek teminatlarından mini onarım hizmetine, çok sayıda anlaşmalı servis istasyonu seçeneğinden 7 gün 24 saat hizmet sağlayan asistans yardımlarına kadar birçok ayrıcalık sunuluyor. Kullanım tipi hususi otomobil ve kamyonet panel/glass van olan elektrikli/hibrit araçlar için düzenlenen Elektrikli Araç Sigortası kapsamında elektrik motorlu araç kızı ile aracın bataryası teminat altına alınmıyor.





AXA Sigorta'da bayrak değişimi

130 yıldır Türkiye'de sigorta sektörüne yön veren AXA Sigorta'nın üst yönetim ekibinde bayrak değişimi gerçekleşiyor. Kurumsal Teknik ve Hasar Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Mert Ekitmen, Kurumsal Teknik alanındaki sorumluluklarını Risk Yönetimi Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Barış Altın'a devrediyor.

AXA Sigorta'da 2017 yılından bu yana görevini başarıyla sürdüren Kurumsal Teknik ve Hasar Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Mert Ekitmen, 1 Mart 2022 tarihi itibarıyla Kurumsal Teknik alanındaki sorumluluklarını halihazırda Risk Yönetimi Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapmakta olan Barış Altın'a devrediyor. Kurumsal Teknik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi unvanıyla CEO Yavuz Ölken'e bağlı olarak çalışmalarına devam edecek olan Altın'dan boşalan Risk Yönetimi koltuğuna ise Hayat Emeklilik Operasyon ve Transformasyon Direktörü Selçuk Adıgüzel, Risk Yönetimi Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi olarak atanıyor.



Kasko sigortası bilinci çok düşük!

Müşteriyi "en doğru sigorta ürününe, en düşük fiyat ve en kaliteli hizmetle" ulaştırma anlayışı ile yola çıkan Sigortambir, kasko sigortası ve trafik sigortası hakkında önemli değerlendirmelerde bulundu.

Hali hazırda tüketicilerde kasko sigortası bilincinin çok düşük seviyede olduğuna dikkat çeken Sigortambir Genel Müdürü Kürşat Köz, "Otomobil fiyatlarının günden güne arttığı, en ucuz sıfır kilometre otomobillerin dahi 250 bin TL'den başlayan fiyatlarla satıldığı günümüz şartlarında kasko sigortası yaptırmak bir lüks değil ihtiyaç halini aldı. Ancak 25 milyon adetlik araca sahip ülkemizde, kaskolu araç oranı sadece yüzde 30 seviyelerinde. Üstelik araç sahiplerinin önemli bir bölümü trafik sigortasının, herhangi bir hasar anında kendi araçlarının hasarını ya da bedelini ödeyeceği yanılgısında. Kasko sigortasıyla trafik sigortası karıştırılıyor. Birçok tüketici ise sahip oldukları kasko poliçesinde; çekici, ikame araç, mini onarım gibi faydalardan yararlanabileceğini bile bilmiyor. Ekonomik kasko ürünleri ile kasko sigortası sayısını artırmak mümkün." dedi.

Küresel ticari sigorta fiyatları yüzde 13 arttı

Müşterilerinin sektörlerine özel riskleri etkili bir şekilde yönetmeleri için yaratıcı çözümler sunan Marsh'ın yayınladığı 'Küresel Sigorta Piyasa Endeksi'ne göre 2021 yılının dördüncü çeyreğinde küresel ticari sigorta fiyatları yüzde 13 artış gösterdi. Artış seviyeleri daha ılımlı ilerlerken, bazı coğrafyalarda siber oranları iki katına çıkarak artış göstermeye devam ediyor. Sigorta brokerliği ve risk yönetimi alanında dünyanın lider markası Marsh tarafından yayınlanan Küresel Sigorta Piyasa Endeksi'ne göre, küresel ticari sigorta fiyatları 2021'in dördüncü çeyreğinde yüzde 13 arttı. Bu artış küresel ticari sigorta pazarında art arda artış görülen 17'inci çeyrek olurken, birçok coğrafya ve iş kolunda artış oranları ılımlılığını korudu.

'Küresel Sigorta Piyasa Endeksi'ne göre, sabit kıymet sigortası ve yönetici sorumluluk sigortasında (D&O) görülen görece yavaş artış oranları nedeniyle, çoğu bölgedeki fiyatlandırmalarda artış hızının yavaşladığı görüldü. Bileşik fiyatlar özelinde İngiltere'de yüzde 22'lik bir artış (üçüncü çeyrekteki yüzde 27), ABD'de yüzde 14'lük bir artış (önceki çeyreğe göre sabit) ve Pasifik bölgesinde yaşanan yüzde 13'lük artış (yüzde 17) dördüncü çeyrekte küresel bileşik oranını artırmaya devam etti. Asya'daki artış oranı yüzde 4 iken (üçüncü çeyrekte yüzde 6), Kıta Avrupası'nda ise bu oran yüzde 9 (üçüncü çeyrekte yüzde 10) oldu. ılımlılık eğiliminin tek istisnası, oranların yüzde 4 arttığı (üçüncü çeyrekte yüzde 2) Latin Amerika ve Karayipler oldu.



Aksigorta, İş'te Eşit Kadın Sertifikası'nın sahibi oldu



Çalışanlarının %51'i kadınlardan oluşan ve Sürdürülebilirlik Akademisi ve İngiliz denetim şirketi Intertek iş birliği ile yapılan bağımsız bir denetim sonrası İş'te Eşit Kadın Sertifikası'nı almaya hak kazanan Aksigorta hem şirket içinde hem de şirket dışında kadınların hayatına değer katacak girişimler üzerinde çalışıyor. Hayatın her alanında olduğu gibi iş dünyasında da toplumsal cinsiyet eşitliğini savunan Aksigorta, bu kapsamda yaptığı çalışmalarla, aldığı sertifikalara bir yenisini daha ekledi. Çalışanlarının %51'i kadınlardan oluşan ve Sürdürülebilirlik Akademisi ve İngiliz denetim şirketi Intertek iş birliği ile yapılan bağımsız bir denetim sonrası İş'te Eşit Kadın Sertifikası'nı almaya hak kazanan Aksigorta hem şirket içinde hem de şirket dışında kadınların hayatına değer katacak girişimler üzerinde çalışıyor.



Esnafa özel emeklilik planı Anadolu Hayat Emeklilik'ten

Anadolu Hayat Emeklilik yeni ürünü “Esnafa Özel Emeklilik Planı” ile, işini emek ve özveriyle inşa eden esnaf ve ailelerine bugünden birikime başlama fırsatı sunuyor.

Anadolu Hayat Emeklilik, yeni ürünü “Esnafa Özel Emeklilik Planı” ile birikim yapmak isteyen esnaf ve ailelerine bugünden tasarrufa başlama imkânı sunarak geleceğe güvenle bakmalarını sağlıyor. Esnafa özel ihtiyaç ve beklentiler dikkate alınarak tasarlanan bireysel emeklilik planında birçok ücretsiz hizmet de sunuluyor. Esnaf müşterilerin eş ve çocukları da bu avantajlı plana dâhil olarak, gelecekleri için bugünden yatırım yapmaya başlayabiliyor.



Bupa Acıbadem bireysel sağlık sigortasında yüzde 44 büyüdü

Sağlık sigortacılığı alanında 30 yıllık deneyimini dünyanın en büyük şirketlerinden birinin parçası olarak global ölçeğe taşıyan Bupa Acıbadem Sigorta, 2021 yılını değerlendirdi. Şirket, 2021 yılı sonunda bireysel sağlık prim üretiminde yaklaşık yüzde 44 büyürken, bireysel sağlık sigortalı sayısını yüzde 42, kurumsal sigortalı sayısını da yüzde 53 artırdı.

Sigortalılarının bugün ve gelecekte daha uzun, daha sağlıklı, daha mutlu yaşamalarına yardımcı olmak ve daha iyi bir dünya yaratmak amacıyla hizmet veren Bupa Acıbadem Sigorta, kurumsal sağlık sigortası üretiminde sektör liderliğini sürdürürken, bireysel müşteri segmentinde de yüzde 44 oranında büyümeye kaydetti. Bupa Acıbadem Sigorta Finansal ve Mali İşlerden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Abdullah Yüksel, kurumsal alandaki sektör liderliğini bireysel müşteri segmentinde yakalamayı hedeflediklerini belirterek, stratejik iş birliklerine ve insan kaynağına yatırım yapmanın en önemli öncelik olduğunu ifade etti.

Çocuğunuzun ilk BES'i MetLife'tan

MetLife, 18 yaş altı bireyleri Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dâhil edecek "İlk BES'im" ürününü, Eğitim Desteği asistans paketi ve katkı payı koruma güvencesi ile zenginleştirerek sunuyor. İlk BES'im ile ebeveynler çocuklarının geleceğine yatırım yaparken, %30 devlet katkısından, Eğitim Desteği asistans paketi kapsamında sunulan ücretsiz ya da indirimli hizmetlerden ve anne veya babanın vefat etmesi durumunda katkı payı koruma güvencesinden faydalanabilecek.

MetLife'm 0-18 yaş arası katılımcılara özel olan yeni ürünü "İlk BES'im" hem ebeveynlere hem de katılımcılara avantajlarla dolu bir ürün olarak tasarlandı. DenizBank şubelerinden de ulaşılabilen, Eğitim Desteği asistans paketi ve katkı payı koruma güvencesi ile birlikte sunulan İlk BES'im ile ebeveynler çocuklarının daha ilk günlerinden itibaren geleceğine yatırım yaparak güvence altına alabilecek. Eğitim Desteği asistans paketi ile aileler çocuklarının hem bugünkü sağlık ve kültürel gelişimini destekleyecek hem de bugünden geleceğini doğru yönlendirilmelerini sağlayabilecekler. Öte yandan katkı payı koruma güvencesi ile katkı payı ödemesini gerçekleştiren anne veya babadan birinin vefat etmesi durumunda MetLife Emeklilik ve Hayat, sözleşmenin katkı paylarını ödeyerek çocuğun birikimlerinin korunmasını sağlayacak.



Aksigorta, yat sigortasında kapsam genişletti



Müşteri beklentilerine yönelik olarak ürün ve hizmetlerini geliştirmeye devam eden Aksigorta, yat sigortasında yaptığı yenilikler ile sigortalılarına keyifli ve sorunsuz bir deneyim sunmaya hazırlanıyor. Yeni nesil sigortacılık anlayışıyla müşteri memnuniyetini odağına alan Aksigorta, tüm deniz kaza ve tehlikelerine karşı Yat Sigortası'nın kapsamlı güvenceleriyle müşterilerinin yanında. Şirket, sigorta sektöründe bir ilk olarak tekne bakım hizmetleri, marinalar ve tekne malzemeleri konusunda keyifli bir deneyim ve sorunsuz bir yolculuk imkânı sunuyor. Yat sigortası müşterilerine özel bir çağrı merkezi hattı tahsis eden Aksigorta, anlaşmalı kurumlarda geçerli olmak üzere, marina ücretlerinde %15, tekne bakım giderlerinde %10, marina ve koylardaki tesislerde %10 ve tekne malzemelerinde %10 indirimle müşterilerinin avantajına olacak pek çok yenilik hayata geçirdi.

Sadece 8 Mart'ta anılmak...

ASLINDA Kadınlar Günü için önceleri kesin bir tarih belirlenmedi. Ülkemizde ilk kutlama 1921 yılında Emekçi Kadınlar günü olarak kutlanan bugün, sonraki yıllarda giderek yaygınlaşırken, 1975 yılı ve sonrasında yaygın ve yığmsal olarak kutlanmaya başlandı. Türkiye'nin Birleşmiş Milletler Kadınlar On Yılı programından etkilenen Türkiye'de 'Türkiye 1975 Kadın Yılı Kongresi' yapıldı. Türkiye'de Kadınlar günü kutlamaları 1980 yılı ve sonrasında sekteye uğradı. 12 Eylül 1980'de darbe yapan cunta ülkede dört yıl süreyle herhangi bir kutlama yapılmasını yasakladı. 1984 ve sonrasında kadın örgütlerinin yeniden devreye girmesi ile Dünya Emekçi Kadınlar Günü kutlanmaya devam ediyor. Bu günün gündemindeki en önemli konu yine kadınların her şeye rağmen hala haklarına tam olarak kavuşamamasıdır. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutlamadan önce, neden bugünün kadınlara atfedildiğini küçük bir araştırma yaparak öğrendim. Ve bu bilgiler doğrultusunda bugünün bir kutlama mı yoksa trajik bir protesto mu olduğu konusunda ikileme düştim. Dünya Kadınlar Günü, kadın hareketinde bir odak noktasıdır.

Günümüzde yaşanan binlerce kadın katliamının üzerine çok da yol kat ettiğimiz söylenemez. Aslında bu konu çok ironik. Cinsiyet eşitsizliğine atıfta bulunurken sanki daha çok cinsiyet ayrımcılığı yapıyormuşuz gibi düşünüyorum. Hepimizin ortak payda da insan olduğumuzdan yola çıkarak olaya insani bir boyut kazandırmanın daha anlamlı ve işe yarar olacağını düşünüyorum. Yani hayatta kadın ve erkekten önce insan bazında yaklaşımda bulunmak bu yolda atılacak gerçek bir çözüm olabilir. Zira ying ve yang gibi iki cinsiyet birbirinden farklı düşünülemez. Ancak birbirimizi tamamlayabildiğimiz bir dünyada refah içinde yaşayabiliriz.

Bu sene kadına yönelik suçların önünü daha da kesmek için 8 Mart 2022 günü yeni yasa yayınlanacak. Yaptırımların daha keskin ve caydırıcı olması güvenliğimiz kadar fiziksel ve ruhsal sağlığımız açısından da çok önemli. Kadın gibi düşündüğümüz, kadın gibi güldüğümüz, kadın gibi yaşayabildiğimiz daha aydınlık günlerimiz olsun.

Birbirimize insanca davranabilmeyi öğrendiğimiz güzel günlere kavuşmak dileğiyle...

Çağrı Aydemir - Editör





Türkiye Sigorta'dan etkin hasar yönetimi

TÜRKİYE Sigorta, 2021 yılındaki başarılı hasar yönetimine paralel olarak meydana gelen doğal afetler nedeniyle 50 milyon TL hasar ödemesi gerçekleştirdi. Türkiye Sigorta'nın COVID-19 tanısı nedeni ile ödenen tazminat tutarı ise yaklaşık 10,2 milyon TL olarak kaydedildi. Türkiye Sigorta, 2021 yılı güçlü finansal tablosundaki başarısını hasar yönetiminde de sürdürüyor. Süreçlerin dijital ortamda yönetilmesi ve teknoloji desteği ile yaptığı çalışmalarla hasar süreçlerinde optimizasyon sağlayan Türkiye Sigorta, sektörünün öncüsü olmaya devam ediyor.

Türkiye Sigorta Hasar ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Kürşat Pedis, konuyla ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: "Sigortacılığın asli görevlerinden biri olan hasar yönetiminde sadece doğal afetlerde değil her durumda sigortalılarımızın yanındayız. 2021 yılında 300 bin sigortalımızın yaşadığı hasarlarda zararlarının karşılanması için gereken aksiyonları aldık.

Adımızdan aldığımız sorumlulukla sel, deprem, yangın, fırtına gibi doğal afetlerde vatandaşlarımızın yanındaydık; olmaya da devam edeceğiz. Etkin hasar yönetimimiz ile 2021 yılında meydana gelen doğal afetler nedeniyle 50 milyon TL hasar ödemesi gerçekleştirdik. Yangın ve sel bölgelerinden Artvin, Kastamonu, Antalya ve Muğla'da yerel mobil hasar irtibat noktaları oluşturarak bölgedeki sigortalılarımıza destek olduk, tecrübeli hasar personelimizi afet bölgelerine sevk ettik. Sigortalıların mağduriyetini azaltmak için asgari düzeyde evrak talep ederek dosyaları hızlıca sonuçlandırdık.

Konut hasarları yönetiminde, sigortalılarımıza en kısa sürede tazminat ödemelerinin yapılması için Hızlı Hasar Ödeme Projesi'ni devreye aldık. Elektronik cihaz hasar başvurularında da hızlıca müdahale ederek servis hizmeti desteği sağladık."

10,2 milyon TL COVID-19 tazminatı

Pedis sözlerini şöyle sürdürdü: "İnsan sağlığını önde tutan ekspertiz yöntemlerimiz ile yaygın hizmet vermeye devam ettik. Sigortalılarımızın COVID-19 bağlantılı tedavi giderlerini, poliçelerinde aksi belirtilmemiş olması koşuluyla, poliçe teminat limitleri ve iştirak oranları dâhilinde ödüyoruz. Salgının başlangıcından bu yana COVID-19 tanısı nedeni ile ödediğimiz tazminat tutarı ise yaklaşık 10,2 milyon TL'dir."

“Bayrağı devralmaya geldik!”



Abdurrahman Köse

Daha Güçlü Acenteler
Platformu Kurucu Başkanı

2004 yılında sektöre Batı Sigorta ile giriş yapan Daha Güçlü Acenteler Platformu Kurucu Başkanı Abdurrahman Köse, Daha Güçlü Acenteler Platformu ile ilgili Sigorta Life okurları için önemli açıklamalarda bulundu. 18 yıldır sigorta acenteliği yapan Abdurrahman Köse, 2018 yılında sigorta sektörü için mücadele etmeye karar vererek bayrağı devralmaya geldiklerini belirtiyor. Çekirdek bir kadro ile yola çıktıklarını ve 2021 yılının sonlarında oluşum sağladıklarını belirten Köse, platformun sadece İstanbul özelinde değil tüm Türkiye’den katılımcıların olduğu paydaşlar için çalışmalarını sürdüreceklerini ifade ediyor.

“Eksiklikleri biliyoruz, dersimize iyi çalıştık”

Gerçekleştirdiği basın toplantısında sorunların çözümü için sektörün bağımsız bir birliğinin olması gerektiğini ifade eden Köse, Sigorta Life için konuyu daha detaylı aktarıyor. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği çatısı altındaki Sigorta Acenteleri İcraa Komitesi bizi temsil eden bir yapı diyerek sözlerine devam eden Köse, “16 bin tane meslektaşım seçime gidiyor. Türkiye’de 320 tane il delegesi seçiyor. 320 tanesi 40 kişilik sektör meclisi seçiyor. 40 kişilik bu topluluk, 7 tane kabineyi seçiyor. 7 kişi 1 tane İcra Komitesi Başkanı seçiyor. Hiçbir meslek grubunda böyle bir sistem yok. Yönetmelikte ise 7 tane SAK üyesi vardı 2 kişi de TOBB tarafından geliyor. Bütün mali kararlar ise bu 2 kişinin olumlu kararına bağlı. Biz 16 bin kişi neden seçime gidiyoruz? Bu kadar operasyona ne gerek var? Biz TOBB’un gölgesindeyiz. Gölgede duranın gölgesi olmaz. Bağımsız birlik lazım bize. Bağımsızlığımızı elde etmediğimiz sürece sorunlar çözülmez. Biz seçime gidiyoruz adil bir şekilde seçim yapıyoruz fakat çıkan karar 2 kişiden çıkıyor. Asla adil bulmuyorum. Bağımsızlığımızı elde etmemiz lazım en önemlisi bu. Biz değişik fikirler

sunduk dijitalde ama şu an bir arpa boy yol alamadık. Her geçen gün dijital karşısında kar gibi eriyoruz. Çözüm önerimiz var. Eksiklikleri görüyoruz. Dersimizi iyi çalıştık” diyor.

Sigorta dolandırıcılığına çözüm Google’dan

Son dönemlerde pandemi ile birlikte artan online poliçe satışlarında sigorta dolandırıcılığı da gündeme gelmeye başladı. İnter-netten poliçe satın almak isteyen müşteriler en uygunu olsun diye dolandırıcıların açtığı sitelere giriş yaparak çok uygun fiyatlı poliçeleri satın alabiliyorlar. Köse, illegal şekilde elde edilen bu kazançlara dur demek için kolları sıvadıklarını açıklıyor. Bahsedilen bu sigorta dolandırıcılığında müşterinin ve acentenin de dolandırıldığını aktaran Köse, yaklaşık dört aydır bu konu ile ilgili çalışmalarına devam ettiklerini ve Google Türkiye ile irtibata geçerek güzel sonuçlar aldıklarını belirtiyor. Google Türkiye ile ilgili süreçlerle ilgili açıklamalarda bulunan Köse sözlerine şöyle devam ediyor: “Bu tarz dolandırıcılıklar olmasın ve müşterilerimizin güveni sarsılmasın diye Google Türkiye’ye mail attık. Google sizden bir evrak istiyor. Sisteme yükleniyor ve bunu inceliyorlar. Size ancak öyle reklam açıyorlar. Ama sigorta sektörüne bunu sormuyorlardı. Sigorta aracısı olduğunu ispat edersen açarlar. İllagal şekilde reklam verme olayını yapamıyorlar artık. Bunun çözümü için biz Google Türkiye’ye mail attık. TOBB Başkanı’na mail attık. Sigorta şirketlerinin birçoğuna söyledik, siz de aynı maili atın diye. Gelen maili söylüyorum; 31 Mart’a kadar tüm sektörler yaptığı işle alakalı bütün belgeleri yüklemek zorunda. Yaptığımız işi belge göndererek kanıtlarsak bize yardımcı olabileceklerini söylediler. Bizim açımızdan olumlu sonuçlandı. Elini taşın altına koyan herkese çok teşekkür ederim. Çok emek vermiştik.”



The Digital Insurer Türkiye Temsilcisi
Ebru Çetin:

*Finansal
adaletsizlik
kıtlığa, finansal
verimsizlik
kıtlığın artmasına
sebepe oluyor...*

“Birden çok hastalığımız olabilir; fakat benim ilacım bir tanedir; meditasyon, tanık olma hali. Bu sizi tüm hastalıktan iyileştirir ve iyileşen her şey sevgi işlevini görür.” – Osho.

TIP tarihinde hastalıkların zihinde başladığı kanıtlanmış olup, duyguların vücudumuzu ayakta tutan ve bütünsel sağlığımızın en önemli parçası olduğu özellikle günümüzde daha da çok hissedilmeye başlandı. Dünyamız gittikçe daha yoğun duygular deneyimliyor ve bunların ne yazık ki yoğunluk oranında pozitif duygusal yoğunluk oldukça azı... Bu sebeptendir ki dünyanın ayakta durma dengesi günden güne şaşıyor, şaşırtılıyor. Her birimiz tarafından farkında olarak ya da olmayarak...

Dünyada düşünebilen tek varlık olan biz insanlar zihinlerimizde başlattığımız bu hastalıkları hayatlarımızda ve dünyamızda her geçen gün daha da yoğun bir şekilde deneyimliyoruz.

Peki, bizler neden zihinlerimizde hastalıklar başlatıyoruz? Buna sebep olan hangi duygumuz? En derinlerde hepimiz adaletsizlik ile karşı karşıya kaldığımız için zihinlerimiz bize daima oyun oynuyor ve daha da çok adaletsizlik ile karşılaşacağımız durumları deneyimliyoruz.

Nasıl mı? Aile hayatımızda adil bir sevgi paylaşımı bulamadıysak, ebeveynlerimiz arasında adil bir ilişki ve iletişim görmediysek, okullarımızda adil bir eğitim sistemi ile kendimizi geliştiremediysek, adalet duygusu olan arkadaşlar ile sohbet edemediysek, iş hayatımızda adil bir sistem altında çalışıp kazanamadıysak, adil bir rekabet ortamına oldukça uzak kaldıysak, adil bir şekilde sevgi ilişkisi kuramadıysak, zihnimiz yavaş yavaş kalplerimizdeki adalete olan inancımızı köreltmek ile kalmıyor.

Adaletin yerini bulmaması dolayısıyla yaşadığımız olumsuz duygular aynı zamanda bağışkılık sistemimizi, dayanma gücümüzü, durumlarımızı pozitive değiştirme irademizi, objektif bir şekilde olayları ele alabilme kabiliyetimizi, kendi öz sevgimizi, öz şefkatimizi, öz değerimizi bulma ve bunu çoğaltıp bereketlendirebilme olanaklarımızı da oldukça olumsuz bir şekilde etkiliyor.

Bir haksızlığa uğradığımızda kendi özümüze dönüp iyileşebilmek için şifasını bulmakta en çok zorlandığımız sorun adaletsizlik sanıyorum... İnsan ırkı olarak adaletsizlik karşısında haklı da olsak haksız da olsak sadece kendi penceremizden durumlara bakabiliyoruz.

Curriculum for CDI + TÜRKİYE Programme						
Course 1 Data Collection & Analysis	Course 2 Data & Data Use	Course 3 Data & Data Use	Course 4 Data & Data Use	Course 5 Data & Data Use	Course 6 Data & Data Use	Course 7 Data & Data Use
1.1 4th Industrial Revolution	2.1 Tech Fields in Insurance	3.1 The Power of Data	4.1 Sales Tools for Insurance Agents	5.1 Platform & Ecosystems	6.1 Customer Experience	7.1 Why Strategy Beats Execution
2.2 Our Connected World	2.2 AI, Machine Learning, & RPA	3.2 Python Basics	4.2 Underwriting - Life & Health	5.2 Microinsurance	6.2 Direct Digital Marketing	7.2 Regulation & Ethics in a Digital World
3.3 The Power of Social	2.3 Blockchain	3.3 Python Intermediate	4.3 Underwriting - P&C	5.3 On-Demand Insurance	6.3 Policy and Marketing	7.3 Transforming the Old vs. Building the New
4.4 Changing Consumer Behavior	2.4 IoT	3.4 Data Visualization & Example Tools	4.4 Product Development	5.4 Comparison Sites	6.4 Social Media Marketing for Advisors	7.4 Partnership in a Digital World
5.5 The Future of Insurance	2.5 Chat & voice	3.5 Machine Learning	4.5 Service & Administration	5.5 Financial Plan & Community	6.5 The Power of Content	7.5 Service Management as a Discipline
6.6 Why Data is King	2.6 Immersive Technologies	3.6 DBA User Cases - P&C	4.6 Claims - Life & Health	5.6 Health & Wellness	6.6 Data Sales & Service	7.6 Agile & Lean Basics
7.7 Omni-Channel Tools	2.7 API's & Microservices	3.7 DBA User Cases - Life & Health	4.7 Claims - P&C	5.7 Commercial	6.7 Customer Life Time Value & Customer Advocacy	7.7 Culture Change for a Digital World
8.8 Insurance Business Model	2.8 Tech Architecture Best Practices	3.8 Predictive Modeling	4.8 Implementing Vision (Cross Insurance)	5.8 Building New Digital Business Models	6.8 Subsidized User Cases	7.8 How to Succeed When Most Transformations Fail

Bu yüzden ki adaletsizlik insan zihninin vücudu ele geçirmesine ve kalplerimizdeki sevgiyi, merhameti, bereketi ve daha bir sürü pozitif duygumuzu negatife sürükleyerek insanı kılığa doğru iten büyük bir güçtür... Sonrasında ise kalplere yerleşen korku, nefret, intikam, kıskançlık gibi duygular insanı verimsiz bir döneme iter ve kılığın artmasına neden olur...

Adalet kavramının önemi dünya tarihi boyunca bu kadar yoğun bir şekilde hissedilmiş midir? Bu dönemde bu kadar hissedilmesinin sebebi nedir? Dersek bu haliyle açıklayabiliriz. Nitekim dünya tarihi boyunca biriken adaletsizlik duygusu tüm dünyamızın bereketini kaçırdığı ve kılığın başladığı bir döneme sürüklemiştir...

Verimsizlik döneminde ise artacak kılığı engelleyecek yegâne sektör sigorta sektörüdür. Çünkü kayıpları karşılayarak kişilerin adaletsizlik veya bir başka durum dolayısıyla da olsa kayıplarını yerine getirerek insanların kalplerini bir nebze de olsa karartmalarını engelleyerek döngünün devam etmesini bereketin ve pozitif duyguların negatif duygular karşısında dengelenmesini sağlamaktadır.

Teknoloji ile hızla değişen dünyada sigorta sektörünün ekonomi içerisinde daha da büyük bir rol oynaması gereken dönemdir. Yenidünyada sigortacılık mesleğini etkileyecek konuları başlıklarını dünyanın en büyük dijital sigortacılık platformlarından The Digital Insurer, üyesi olan 40.000'den fazla sigorta profesyonelinin bilgi birikimi ile TDI Akademi çatısı altında birleştirdi.

Görünen o ki, yakın zamanda dünyada adalet duygusunun dengelenmesi ve insanlığın kendi bereketini hatırlaması oldukça uzun zaman alacak. Bu esnada oluşan kılığa ve bu zihniyetle oluşan hastalıklara, doğal afetlere, her türlü grev, laokavt, kargaşalık, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler ve terör (G.L.K.H.H.K.N.H.-T.), saldırılar, siber saldırılar, politik riskler, meslekler üzerinde artan baskı dolayısıyla oluşan mesleki sorumluluklar ve daha bir sürü risk gün geçtikçe artacak. Sigortacılar olarak daha aktif bir rol almamız ve teknoloji ile hareket ederek gerek mevcut durumumuzu hızlandırmamız gerekse yeni finansal kapasiteler ile gücümüzü yükseltmemiz gereken bir dönemdir. Verimliliği sağlayacak tek sektör olan sigorta sektörü çatısı altında finansal yaraları sarmalıdır.



Sosyal medyanın en başarılı sigorta firmaları

SOSYAL medyanın hayatımızdaki yeri herkes için inkâr edilemez bir gerçek. Pandemi ile birlikte hızlanan dijital olgunluğa erişimle birlikte markalar da iletişim ve reklam çalışmalarını dijitale yansıtmaya başladı. Markalar sosyal medyalarına ağırlık vererek kullanıcılara daha hızlı ve daha etkili bir şekilde ulaşabiliyor. Peki, hangi sigorta firması

hangi sosyal medya mecrasında daha çok etkileşim alıyor?

Boomsocial, her ay düzenli olarak açıkladığı sıralamayla markaların sosyal medya karnelerini açıklıyor. Boomsocial tarafından ve istatistiksel verilere göre sigorta firmalarının Şubat ayı karnesini açıkladı.

Facebook

- 1 HDI Sigorta
- 2 AXA Sigorta
- 3 TARSİM
- 4 Allianz Türkiye
- 5 Ethica Sigorta
- 6 Sompö Sigorta
- 7 Sigortamnet
- 8 Quick Sigorta
- 9 Ray Sigorta
- 10 Demir Sağlık ve Hayat

Twitter

- 1 Türkiye Sigorta
- 2 Allianz Türkiye
- 3 Aksigorta
- 4 AXA Sigorta
- 5 Quick Sigorta
- 6 HDI Sigorta
- 7 Ethica Sigorta
- 8 Türkiye Sigorta Birliği
- 9 Ray Sigorta
- 10 Bereket Sigorta

Instagram

- 1 HDI Sigorta
- 2 Doğa Sigorta
- 3 AXA Sigorta
- 4 Quick Sigorta
- 5 Allianz Türkiye
- 6 Demir Sağlık ve Hayat
- 7 Anadolu Sigorta
- 8 Ethica Sigorta
- 9 Türkiye Sigorta
- 10 TARSİM



Monopoli Sigorta'dan yeni iş birliği!

YENİLİKÇİ vizyonu ile kendi ekosisteminde dokunduğu herkese ve her yere değer katmayı misyon edinen Monopoli Sigorta, bünyesine kattığı köklü bir kuruluşla 2022 yılına hızlı giriş yaptı. Alanının uzman acentelerinden biri olan Çağdaş Yaşam Sigorta ile yaptığı iş birlikle müşteri portföyünü genişleten Monopoli Sigorta, iş birliği yaptığı tüm paydaşları ile uzun yol arkadaşlığını hedefliyor.

Bir arada hedefleri yükseltiyoruz

Çağdaş Yaşam Sigorta ile yapılan yeni anlaşma ile ilgili olarak açıklama yapan Monopoli Sigorta kurucu ortağı Erol Esentürk; "Aramıza katılan her acentenin tecrübe ve bilgi birikimi ile birlikte sektörümüz için daha da değerli işler yapacağımıza inancımız artıyor. Özellikle sektörün uzman risk yönetim danışmanlarından oluşan Çağdaş Yaşam Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğimiz bizim için ayrı bir mutluluk kaynağı. Birlikte güçleneceğimiz Çağdaş Yaşam Sigorta ile sektörümüz faydasına değerli işler yapacağımızdan eminiz" diye belirtti.

Monopoli Sigorta ve Çağdaş Yaşam Sigorta'nın bir araya gelisinde iş yapma biçimlerindeki benzerlik, değer yaratma motivasyonu ve uzun yol arkadaşlığı yaklaşımı önemli rol oynadığını vurgulayan Çağdaş Yaşam Sigorta CEO'su Müge İrten: "1989 yılında hayat sigortaları branşında faaliyet göstermek amacıyla Hayat A.Ş. olarak kurulan firmamız, ilerleyen yıllarda elementer ve sağlık branşlarında da poliçe alternatifleri sunmak üzere faaliyetlerine Çağdaş Yaşam Sigorta olarak devam etti. Aile şirketimiz olan Çağdaş Yaşam'da benim de sigortacılık serüvenim 1996 yılında başladı. Uzun yıllar Yapı Kredi, Axa, Mapfre, Ray, Unico, Corpus ve Aegon sigorta şirketlerinden acentelikler olarak çok farklı sektörlerle hizmet verdik. Yoğun rekabet koşulları ve daha çok sigortalıya ulaşma hedefimizle 2022 yılı itibarıyla, gücüne inandığımız Monopoli Sigorta ile iş ortaklığına imza atma kararı aldık" dedi.

İnovatif ve uzman vizyonu ile talep ve ihtiyaçlara uygun kişiye özel hizmet sunan Monopoli Sigorta, 20 yılı aşkın deneyimi ve insan odaklı tavrını yeni dönemde de öncü olacağı yeni uygulamalar ile geliştirmeye devam edecek.



Öğr. Gör. Ferhat Yıldırım

Özyeğin Üniversitesi Hukuk Fakültesi
Ticaret Hukuku Anabilim Dalı

Sigorta hukukunda önemli bir ilke: “Zenginleşme Yasağı”

SİGORTA uğranılan zararların tazminini sağlayarak sigorta ettirene bu yönde bir imkân sağlarken, aynı zamanda sigorta ettirenin tazmin talebini kötüye kullanmasını da engelleyecek önlemleri alması gerekmektedir. Olası kötüniyetli davranışların engellenebilmesi adına gerek yapılan yasal normlar gerek sigortacılık sektörünün kabul ettiği ilkeler birtakım düzenlemeler getirmektedir. Bu düzenlemelerden biri de “Zenginleşme Yasağı” ilkesidir.

Sigortacılık alanına özgü getirilen düzenlemeler incelendiğinde bazı temel ilkelerin benimsendiği görülmektedir. Bu ilkeler Türk Ticaret Kanunu (TTK)’nın altıncı kitabı olan “Sigorta Hukuku” başlıklı bölümünde farklı maddelerde ele alınmış ve tesis edilen / edilecek olan sigorta sözleşmelerinde uygulanması, nazara alınması gerektiği dile getirilmiştir. Peki bu ilkeler nelerdir?

- Menfaat ilişkisi
(sigorta edilebilir bir menfaatin olması)
- Azami iyiniyet kuralı
- Sebepsiz zenginleşme yasağı
(tazminat kuralı)
- Halefiyet ilkesi
- Hasara katılım ilkesi
- Yakın sebep ilkesi

Bahse konu ilkeler gerek sigorta hukuku alanında gerekse sigortacılık alanında kabul gören, sigorta ilişkisinde olması gereken ve tarafların uyması beklenen temel ilkelerdir.

6102 sayılı TTK kapsamındaki hükümler incelendiğinde zenginleşme yasağı ilkesine dair kanunkoyucunun bir tanımlama yapmadığı görülmektedir. Zenginleşme yasağı ilkesinin varlığını, kanun hükümleri içerisinde yer alan ifadelerden, madde metinlerine dair yapılan yorumlardan tespit etmek mümkün olmaktadır.

Nitekim TTK md. 1459/1 “Sigortacı sigortalının uğradığı zararı tazmin eder” şeklindeki hükmü, sigorta hukukunda uygulama alanı bulan zenginleşme yasağını ifade etmektedir. İlgili maddede de görüldüğü üzere kanun koyucu doğrudan tanım yapmak yerine ilgili madde yorumu ile bu ilkeye işaret etmiştir. TTK md. 1486’da düzenlenen koruyucu hükümler başlığı altında md. 1459 emredici hükümler arasında sayılmış, zenginleşme yasağı ilkesine sebebiyet verecek bir sigorta sözleşmesinin külli olarak geçersiz sayılacağı belirtilmiştir. Buradan hareketle, bahse konu ilkenin sigorta sözleşmesi açısından ne denli önemli olduğu açıkça anlaşılmaktadır.

Sigorta sözleşmesi sigorta ettiren açısından bir zenginleşme vasıtası değildir. Sigortada temel amaç zarara maruz kalan sigortalının uğradığı zararı tazmin etmektir. Bu nedenledir ki, sigorta bedelinin ve sigorta değerinin birbirine eşit olması (tam sigorta) gerekmektedir. Eşitlik kuralının kabulündeki temel amaç, sigortalının talep edebileceği zarardan daha fazla sigorta tazminatı almasını engellemektir. Zenginleşme yasağı (tazminat) ilkesi, sadece mal sigortaları için geçerli olan bir ilkedir. Keza TTK md. 1401/1’de sigortaya ilişkin yapılan tanımda da kanun koyucu zarar ve can sigortalarına ilişkin bir ayrımdan bahsetmekte, zarar sigortaları için “...bunu tazmin etmeyi...” ifadesini kullanmaktadır. Tazmin ilkesi zarar sigortaları için geçerli olup, meblağ sigortaları açısından uygulanabilirliği söz konusu değildir. Kaldı ki, kanun koyucunun sistemiği zenginleşme yasağı ilkesinin mal sigortaları için geçerli olduğunu bizlere göstermektedir. TTK md. 1459, zarar sigortalarının bir türü olan mal sigortası başlığı altında düzenlenmiştir.

Bir an için zarar sigortaları açısından zenginleşme yasağı ilkesinin olmadığını düşünürsek, sigorta ettiren, sigorta konusu değer üzerinde bir sigorta sözleşmesi akdedecek, rizikonun meydana gelmesi ile sigorta değerinin üzerinde bir kazanç elde edebilecektir. Ve dahi, sigorta değerinin üzerinde bir kazanç elde edebilme imkanı, sigorta ettiren/sigortalı açısından cazip olacağından, rizikonun meydana gelmesine bizzat kendisi sebebiyet verebilecektir. Böyle bir durum sigorta ilişkisinin temel unsur ve ilkeleri ile de çelişeceğinden sigortanın özüne aykırılık teşkil edecektir. Kanun koyucu zenginleşme yasağı ilkesine dair düzenleme ile sigorta ettirenin daha fazla tazminat elde etmesi adına kötüniyetli davranıştan kaçınmasına (azami iyiniyet ilkesinin de tam anlamıyla uygulanmasına), meşru olmayan bir kazancı elde etmesine engel olmaktadır.





• Aktüer

Sigorta matematikçisidir. Hangi risk için hangi şartlarda ne kadar sigorta primi ödenmesi gerektiğini hesaplayarak standardize eder. Sigorta primi, yatırımlar, karşılıklar gibi sigortacılıkla ilgili teknik ve finansal konularda, olasılık hesapları ve istatistik alanında uzman olan profesyonel kişidir. Hayat Sigortaları'nda, nüfus yapısı yaşama ve ölüm ihtimalleri ile faiz ve iskonto oranları, aktüerin hesaplamalarında dikkate aldığı en önemli faktörlerdir. Eski Roma'da sayan kişi anlamına gelirdi. Ülkemizde her sigorta şirketi mutlaka en az bir aktüer bulundurmak zorundadır.

• Anlaşmalı Sağlık Kurumları

Sigorta Sözleşmesinin şartlarına uygun olarak Sigortalının Teminat Kapsamında ve limit dahilindeki tedavi giderlerini doğrudan Sigortacıdan almayı kabul eden sağlık kurumları, eczane ve özel doktor muayenahaneleridir. Kamuya ait resmi sağlık kurumları da, Anlaşmalı Sağlık Kurumları kapsamında kabul edilir. Ancak kamuya ait sağlık kurumlarına doğrudan ödeme yapılmaz.

• Mücbir Sebep

İnsan iradesi, gücü ve müdahalesiyle önüne geçilemeyen, deprem, yıldırım, kasırga gibi doğal afetler mücbir sebep olarak adlandırılmaktadır ve Sorumluluk Hukuku ve Sorumluluk Sigortaları açısından önem taşımaktadır. Bu tip doğa olayları, sonuçları itibarıyla herhangi bir kişi için sorumluluk doğurabilecek nitelikte değildir.

• Eksik Sigorta (Under Insurance)

Sigorta bedelinin, sigorta değerinden küçük olmasına, eksik sigorta denir. Poliçede yazılı sigorta bedelinin, sigortaya konu olan malın gerçek ve makul değerinin altında olması durumudur. Eksik sigorta durumunda, örneğin, tam zıya halinde, sigorta şirketinin ödeyeceği en fazla miktar, poliçede beyan edilmiş sigorta bedeli kadar olacaktır. Kısmi hasarlarda da aynı durum söz konusudur ve sigorta şirketinin ödeyeceği en fazla hasar miktarı, eksik sigorta bedelinin, olması gereken sigorta bedeline oranı kadardır.

• Poliçe Devri

Poliçe üstündeki yasal hakların devridir. Sigorta konusu üzerindeki sigorta edilebilir menfaatin sona ermesi, poliçenin geçerliliği üzerinde, branşlara göre değişik etkilerde bulunmaktadır. Örneğin Yangın Sigortaları'nda, sigortalı malın satış veya miras yoluyla başka bir kişiye geçmesi durumunda, poliçenin devamı yönünde sigortacının rızası olmadığı takdirde, poliçe, hükmünü yitirmektedir. Ancak, Nakliyat Yük Sigortaları'nda, sigorta konusu olan ticari mal üzerindeki menfaatin sahibi değişse dahi, poliçe, hükmünü devam ettirmektedir. Bu durumda, Nakliyat Poliçesi Kıymetli bir evrak niteliğinde devredilmekte ve herhangi bir hasar halinde ödeme, poliçenin adına düzenlendiği kişiye değil, yük üzerinde menfaat sahibi olan kişiye yapılmaktadır.



Siz Keyfini Sürün



Otomobiliniz ile ilgili ihtiyacınız olabilecek tüm hizmetler, **OtoKonfor** uygulaması ile artık her an yanınızda! AppStore ve PlayStore üzerinden ücretsiz olarak yükleyebileceğiniz OtoKonfor uygulaması ile acil durumlarda size en yakın çekici hizmetine ulaşır, ihtiyacınız olduğunda lastik hizmetlerinden yararlanır ve periyodik bakım, arıza onarım, oto bakım, araç alım ve satım danışmanlığı gibi ücretli ve ücretsiz birçok hizmetten faydalanabilirsiniz.

OtoKonfor uygulaması, ihtiyacınız olan her an cebinizde! Uygulamayı mobil telefonunuza hemen yükleyin, *keyfini sürmeye başlayın*.



www.otokonfor.com
444 0 566

HDI Mobil Acentem

Artık Cep Telefonlarında!



Acentelerimize özel hazırlanan uygulamamız “**HDI Mobil Acentem**” ile karşınızdayız. HDI Mobil Acentem ile acentelerimiz, tüm üretim değerlerine ve hedeflerine istedikleri yerden ulaşabilecekler. Müşterilerine ait poliçeleri bir tıkla görüntüleyebilecekler, Kahramanlar Kulübü yarışında nerede olduklarını öğrenebilecekler. Kampanyalarla dolu fırsatlar dünyası ve şanslarını deneyebilecekleri Kazı Kazan yarışması ise cabası.



Tüm acentelerimiz
HDI Mobil Acentem'i Google Play veya
Apple Store'dan indirebilir.

0850 222 8 434 | www.hdisigorta.com.tr

HDI
SİGORTA